دانلود
کتاب



کنترل ذهن

نویسنده : خوزه سیلوا

کنترل ذهن

(تکنیک‌های رسیدن به سطح موفقیت ذهنی)

نویسنده: خوزه سیلوا

مترجم: مجید پزشکی

یادداشت مترجم

انسان ساخته و پرداخته ذهن خود است. او دنیا را آن‌گونه درک می‌کند که در ذهن‌اش می‌پندارد درک می‌کند! ذهن پیونددهنده روح با جسم و فرمانروای جسم است. هیچ رویدادی بدون دخالت و آگاهی ذهن در بدن رخ نمی‌دهد و بین ذهن و بدن پیوندی تنگاتنگ وجود دارد. بی‌گمان یکی از مرزهای دانش که درنوردیدن آن می‌تواند زندگی بشر را دگرگون کند کشف و شناسایی چگونگی این پیوند و ارتباط است.

ذهن به اسبی چموش می‌ماند؛ اسبی توانمند و نیرومند که اگر بتوانیم آن را رام و مهار کنیم و بر آن سوار شویم، ما را تا به آنجا می‌رساند که به‌جز خدا نبینیم. اما اگر بدون مهار و کنترل کردن اسب، بر آن سوار شویم چنان ما را بر زمین می‌زند که گاه شاید دیگر نتوانیم از روی زمین بلند شویم.

چگونگی مهار و کنترل ذهن و شیوه‌های بهره‌برداری از نیروی بی‌کران آن دانش نوپایی است که دیرزمانی از پدیداری آن نمی‌گذرد. خوزه سیلوا یکی از اندیشمندانی است که با آن‌که در هیچ مدرسه و کلاس درسی شرکت نکرده است، درس‌های بسیاری درباره دانش کنترل ذهن برای آموختن به ما دارد.

«متد کنترل ذهن سیلوا» امروز در بیش از صد و سی کشور دنیا ـ و از جمله در ایران ـ آموزش داده می‌شود و تاکنون میلیون‌ها تن با بهره‌برداری از این شیوه و کنترل ذهنشان توانسته‌اند به دستاوردهایی بزرگ و چشمگیر دست یابند.

هیچ رویدادی در دنیای بیرون رخ نمی‌دهد مگر آن‌که پیش از آن در دنیا ذهن رخ داده باشد. برای این که دنیایی زیبا برای خود بیافرینید نخست باید ذهن خود را زیبا کنید و برای این‌که ذهنتان را زیبا کنید پیش از آن باید مهار و کنترل ذهنتان در دست گیرید.

امیدوارم با خواندن این کتاب، ذهنی زیبا و توانمند و در پی آن دنیایی سرشار از زیبایی‌ها برای خود بیافرینید.

مجید پزشکی

تیرماه ۱۳۷۷

یادداشت مترجم

بخش نخست: اصول اساسی متد کنترل ذهن سیلوا

فصل نخست: نخستین گام مراقبه[1]

همه آفریده‌ها و عناصر کره زمین دارای نواخت و ارتعاش هستند؛ برای نمونه ارتعاش نور و صوت در شکل موج است و هر کدام از رنگ‌های طیف بینایی نیز ارتعاشی ویژه دارند.

قلب خون را با نواختی آهنگین به سلول‌های بدن پمپاژ می‌کند؛ همچنین دانشمندان به‌تازگی پی برده‌اند مغز امواجی سنجش‌پذیر را مرتعش می‌کند که بسته به بیداری و خواب، تنش و آرامش، تمرکز و آشفتگی و حتی بیماری و تندرستی ما تغییر پیدا می‌کنند.

ارتعاش امواج مغز تحت تأثیر هیجان‌های گوناگونی چون دلهره و انگیزش، تنش و آرامش یا به گفته بهتر، تحت تأثیر حال و هوای روانی ما قرار دارد. شگفتی اینجاست که انسان توانایی در دست گرفتن کنترل امواج مغز خود را داراست و تکنیک‌های متد سیلوا این مهارت را به‌سادگی در ما پرورش می‌دهند.

پس از این که متد سیلوا با پشت سر گذاشتن چندین سال پژوهش پدید آمد و دوره‌های آموزشی آن در کشورهای گوناگون برگزار شد، هزار تن از کسانی که این دوره‌ها را گذراندند دریافتند توانایی در دست گرفتن کنترل امواج مغز می‌تواند در دگرگون کردن زندگی‌شان بسیار کارساز باشد.

در این فصل به شیوه کار این امواج، چگونگی تأثیر آن‌ها بر تن و روان آدمی، و راه‌های در دست گرفتن کنترل آن‌ها برای رسیدن به برخی دستاوردهای سودمند نگاهی خواهیم انداخت.

دانشمندان چهار موج مغزی در انسان شناسایی کرده‌اند که از فرکانس پایین به بالا، دلتا، تتا، آلفا و بتا نام‌گذاری شده‌اند. فرکانس یا بسامد امواج مغز با نصب الکترودهایی روی سر انسان به‌وسیله دستگاه الکتروآنسفالوگراف[2] اندازه‌گیری می‌شود و واحد آن دور در ثانیه است.

پایین‌ترین میزان فعالیت امواج مغزی انسان با فرکانس نیم دور در ثانیه، هنگام خواب بسیار عمیق و بالاترین میزان آن با فرکانس هشتاد و پنج دور در ثانیه، هنگام حمله بیماری صرع (هنگامی که مغز بیشترین فعالیت الکتریکی را انجام می‌دهد) دیده می‌شود. اما شایع‌ترین فرکانس امواج مغز از چهار تا چهل دور در ثانیه در نوسان است: فرکانس چهار، هنگام خواب عمیق و فرکانس چهل، هنگام فعالیت شدید مغز.

با در نظر گرفتن این که هر یک از چهار موج مغز با امواج کناری خود همپوشی دارد و فرکانس امواج مغز هر کس اندکی با دیگران متفاوت است، می‌توان گفت:

۱. در سطح امواج دلتا، فرکانس امواج مغز از نیم تا چهار دور در ثانیه در نوسان است. دلتا موج خواب عمیق و ناخودآگاه و قلمروی ناشناخته کما و بی‌هوشی است.

۲. در سطح امواج تتا، مغز ما امواجی با فرکانس چهار تا هفت دور در ثانیه مرتعش می‌کند. تتا موج خواب عمیق و احساس آرامش و آسایش فراگیر است.

۳. در سطح آلفا مغز امواجی با فرکانس هفت تا چهارده دور در ثانیه منتشر می‌کند. آلفا موج خواب آرام و دیدن رویاست که به آن REM [۳] نیز می‌گویند، زیرا هنگام دیدن رویا حرکت سریع و جهش چشم‌ها رخ می‌دهد.

۴. در سطح بتا یا سطح هوشیاری و بیداری، مغز امواجی با فرکانس چهارده تا چهل دور در ثانیه تولید می‌کند. اکنون که سرگرم خواندن کتاب هستید، در سطح بتا به سر می‌برید.

امواج مغز انسانی عادی، در زمانی عادی و در یک روز عادی موج بتا با فرکانس بیست و یک دور در ثانیه است؛ اما همین که خشم، دلخوری، حسادت، ترس، ناآرامی، نگرانی و دیگر هیجان‌های تنش‌زا آرامش او را به هم بزند، این فرکانس افزایش می‌یابد و به بیست و دو یا بیست و پنج دور در ثانیه و بالاتر می‌رسد. ناخوشی، بی‌قراری، ناتوانی در یادگیری و تمرکز و آشفتگی ذهنی از پیامدهای بالا رفتن فرکانس امواج مغز به‌شمار می‌روند؛ اما تندرستی، آرامش و آسایش، تیزهوشی و درک عمیق مطالب یا به گفته بهتر همه توانایی‌های ناب انسانی در فرکانسی پایین‌تر از نوزده دور در ثانیه پدیدار می‌شوند. پیامدهای منفی امواج مغزی فرکانس بالا در مقایسه با پیامدهای مثبت امواج مغزی فرکانس پایین، بسی ویران‌گرتر است. تنش (استرس) و دلهره (اضطراب) دو هیجان منفی شایع هستند که بافرکانس‌های بالاتر از بیست و یک دور در ثانیه در ارتباطند. کم یا بیش همه اعضای انجمن‌های علمی و پزشکی بر این باورند که تنش یا استرس، ریشه پنهان بسیاری از بیماری‌ها و ناخوشی‌ها به شمار می‌رود.

اگر مغز در سطحی فراتر از فرکانس بیست و یک دور در ثانیه (گستره فعالیت هوشیارانه طبیعی)

فعالیت کند، سازوکاری که در انسان‌های طبیعی و سالم، دستگاه دفاع بیرونی را آماده رویارویی با یورش بیگانگان (میکروب‌ها و ویروس‌ها) به بدن می‌کند، ناکارآمد می‌شود. آن‌گاه انبوهی ازمیکروب‌ها و ویروس‌ها که همواره پیرامون ما پراکنده‌اند به درون بدن نفوذ می‌کنند. هنگام نفوذ بیگانگان به درون بدن، اگر دستگاه دفاع درونی بدن کارکردی طبیعی داشته باشد، مهاجمان اشغالگر را نابود خواهد کرد؛ اما اگر این دستگاه نیز ناکارآمد باشد، شمار میکروب‌ها و ویروس‌ها چند برابر خواهد شد و یورش آن‌ها بر سلول‌های سالم، ما را بیمار و ناتوان خواهد کرد.

فعالیت مغز در سطح امواجی با فرکانس بالا، افزون بر بیمار کردن ما، پیامدهای منفی دیگری نیز دارد. برای نمونه، با بالاتر رفتن فعالیت مغز از سطح فرکانس بیست و یک دور در ثانیه، در پی از بین رفتن آرامش روان و پریشان شدن افکار، کل روند اندیشه‌ورزی ما نابسامان می‌شود. و ما با افکار پریشانی که از کنترل خارج شده‌اند هرگز نخواهیم توانست بر آنچه می‌خواهیم متمرکز شویم. بدتر از آن، ما در سطح امواجی بالاتر از چهل دور در ثانیه حتی نخواهیم توانست بر موضوعی کوچک برای مدتی بسیار کوتاه متمرکز شویم.

بی‌تابی و بی‌قراری، از این شاخه به آن شاخه پریدن افکار و ناتوانی در به یاد آوردن رویدادهای گذشته، از دیگر پیامدهای منفی فعالیت مغز در فرکانسی بالاتر از بیست و یک دور در ثانیه به‌شمار می‌رود.

هرگاه احساسات و هیجانات فرکانس امواج مغز را بالا ببرند و انرژی مغز را چند برابر کنند، نیروهایی پدید می‌آیند که باید از هر راهی شده آزاد شوند. از آنجا که ذهن چاره‌ای جز آزادسازی این نیروها از راه فعالیت‌های جسمانی ندارد، بدن زیر پای ذهن له و لورده می‌شود و آدمی دست به کارهایی می‌زند که در آینده از انجام دادن آن‌ها پشیمان می‌شود. این گونه، بدنی که کارکرد طبیعی و آگاهانه خود را از دست داده و در برابر خواسته‌های ذهن سر تعظیم فرود آورده است، در برابر مسائل پیش رو از خود ناتوانی نشان می‌دهد.

بر پایه آنچه گفته شد، از آنجا که بسیاری از مسائل ما در فرکانس‌های بالای امواج مغز ریشه دارند، توانایی در دست گرفتن کنترل این امواج، ما را در حل بسیاری از این مسائل توانا خواهد ساخت.

توانایی پایین نگه داشتن سطح امواج مغز سودمندی‌های فراوانی دارد، زیرا به احساس سرخوشی و

آسودگی ما می‌انجامد. اگر ما سرخوش و آسوده باشیم، آرامش سرتاپای ما را فراخواهد گرفت. اگر سرخوش و آسوده باشیم، مغزمان امواجی با فرکانس پایین و نزدیک به نوزده دور در ثانیه منتشر می‌کند. هرگاه فرکانس امواج مغز انسان طبیعی و سالم کمتر از بیست دور در ثانیه باشد، هرگز احساس ناخوشی و بیماری نمی‌کند و همیشه سرخوش و آسوده است. اگر سرخوش و آسوده باشیم، دستگاه دفاعی و ایمنی بدنمان در اوج خواهد بود و بی‌آن‌که ما خبردار شویم انبوه میکروب‌ها و ویروس‌ها را از ما دور خواهد کرد.

میانه امواج آلفای مغز با فرکانس ده دور در ثانیه، با احساس سرخوشی و آسودگی همراه است.

پایین آوردن ارادی فرکانس امواج مغز می‌تواند تمرکز ما را بهتر کند. دستیابی به میانه امواج آلفای مغز در انجام هر کاری که نیازمند تفکر است، بسیار کارساز و سودمند است. در این سطح، افکار بسیار ملموس‌ترند و ما بهتر می‌توانیم آن‌ها را بسنجیم و ابعادشان را بررسی کنیم. در این سطح، چون ذهن از بدن جدا می‌شود، شعور بدن رها از دخالت‌های ذهن به سامان‌دهی و شفابخشی خود می‌پردازد. بیماری‌های روان‌تنی در واقع همان بیماری‌هایی هستند که ذهن و روان با دخالت‌های بی‌جای خود در تن و روان می‌آفرینند. با رهاسازی بدن از مسائل ذهن طی جداسازی ذهن از بدن در سطح امواج آلفا، این بیماری‌ها خود به خود درمان می‌شوند.

فرکانس طبیعی امواج مغز هنگام بیداری بالاتر از ده و پایین‌تر از بیست دور در ثانیه است. توانایی شفابخشی بدن در فرکانس‌های پایین امواج مغز چند برابر می‌شود تا آنجا که هنگام بیماری فرکانس امواج مغز خودبه‌خود و به‌گونه‌ای طبیعی کاهش پیدا می‌کند؛ از همین روست که هرگاه کسی بیمار می‌شود، احساس سستی و بی‌حالی می‌کند و ترجیح می‌دهد به‌جای انجام دادن کارهایی چون راه رفتن، رانندگی کردن و حتی خوردن و آشامیدن، استراحت کند و در حالتی قرار بگیرد که مغزش امواجی با فرکانس پانزده دور در ثانیه تولید کند. (مرز بین امواج آلفا و بتا.)

کهنسالانی که همیشه در حال چرت زدن هستند پشت سر هم وارد قلمروی امواج آلفا می‌شوند. این نه تنها مایه نگرانی نیست، بلکه بسیار سودمند است، زیرا در سطح امواج آلفا سلول‌های بدن به بازتوانی می‌پردازند و برای برقراری تعادل سدیم و پتاسیم تلاش بیشتری به‌کار می‌برند. ذهن بدن را

به‌گونه‌ای گذرا آزاد می‌گذارد تا بتواند کار طبیعی بازسازی خود را انجام دهد. بلی، چنین است:

آلفا، سطح شفابخش ذهن است.

یکی از راه‌های ساده‌ی رسیدن به میانه امواج آلفای مغز با فرکانس ده دور در ثانیه، مراقبه است. مراقبه نیز مانند هیجان‌زدگی، خشم یا هر هیجان دیگری که آدمی را بی‌تاب می‌کند یا به او آرامش می‌بخشد، دارای ارتعاشی ویژه است. مراقبه فرکانس امواج مغز را کاهش می‌دهد و ذهن را از بدن جدا می‌کند. این به تمرکز ذهنی بهتر می‌انجامد، زیرا آن‌گاه ذهن از درگیر شدن با واکنش‌های عصبی و هیجانی بدن و پاسخ‌های آن به محرک‌های درونی و بیرونی رها و آزاد می‌شود.

اگر بدن بتواند خودش را از بند ذهن رها کند، شعور جسمانی آزادانه سرگرم انجام دادن کارهای خود می‌شود. مهم‌ترین وظیفه شعور جسمانی، حفظ تعادل حیاتی سلول‌ها برای سالم و طبیعی نگه داشتن آن‌هاست. بنابراین، بیشترین بهره‌ی مراقبه، کوتاه کردن دست ذهن از مداخله در کار بدن است تا این که ذهن و بدن هر دو بتوانند وظایف ویژه خود را انجام دهند. (بدن هنگام بیماری خود را شفا دهد و هنگام تندرستی همچنان تندرست بماند.)

روشی که ما در متد سیلوا برای مراقبه به‌کار می‌بریم «رفتن به سطح آلفا» نام دارد که به معنای کاهش دادن ارادی فرکانس امواج مغز تا میانه امواج آلفا با فرکانس ده دور در ثانیه است. پس از سال‌ها پژوهش و بررسی دریافته‌ایم تک‌تک آدمیان می‌توانند در هوشیاری کامل به سطح فرکانس ده دور در ثانیه دست یابند. در پی این کار، تن و روان آدمی جانی تازه می‌یابد و آماده می‌شود روزی پرشور و نشاط را در پیش گیرد.

رفتن به سطح آلفا یکی از سازه‌های بنیادین متد سیلواست. در بخش‌های آینده با نمونه‌های بی‌شماری از روش‌ها و تکنیک‌های رفتن به سطح آلفا آشنا خواهید شد. رفتن به سطح آلفا افزون براین که خود به خود سودمند و آرامش‌بخش است، می‌تواند در گشودن گره‌های زندگی نیز یاری‌گر ما باشد.

رفتن به سطح آلفا، نخستین گام مراقبه و روشی برای آفرینش آگاهانه آرامش و دست‌یابی به امواج کم فرکانس مغز است. گام‌های بعدی مراقبه را در آینده به شما آموزش خواهیم داد.

برای رفتن به سطح آلفا:

ـ نخست روی صندلی، مبل یا هر وسیله نرم و راحت، آرام و آسوده بنشینید. بهتر است تکیه‌گاهی داشته باشید و پشت‌تان راست باشد. چشمانتان را ببندید و نفسی آرام و عمیق بکشید. همان هنگام که نفستان را به‌آهستگی بیرون می‌دهید تصویر عدد ۳ را در ذهنتان ببینید و در دلتان بگویید: «سه، سه، سه». همین کار را با عدد ۲ و سپس با عدد ۱ انجام دهید. اینک باید احساس آرامش کنید؛ اگر چنین نبود، دوباره تلاش کنید و این‌بار به اعداد توجهی ویژه نشان دهید. آن‌ها را روشن‌تر و واضح‌تر ببینید و به رنگی درآورید که دوست دارید. این کار تمرکز شما را بیشتر خواهد کرد و در شما آرامش خواهد آفرید.

ـ نفس عمیق دیگری بکشید و هنگام بازدم واژه «آرامش» را آرام و آهسته چند بار در دلتان تکرار کنید. احساس کنید با هر بازدم، آرامش شما عمیق‌تر می‌شود. در گام بعد، شمارش وارونه را از شماره ده شروع کنید و تا شماره یک پیش بروید. با هر شمارش وارونه احساس کنید آرامشتان بیشتر می‌شود تا به‌راستی چنین شود.

این‌که چقدر در سطح آلفا بمانید و در این سطح چه بکنید به خودتان بستگی دارد. شاید دوست داشته باشید تا هنگامی که تنش و استرستان از بین برود برای مدتی کوتاه در این سطح بمانید یا این‌که بخواهید در این سطح از نیروهای خلاق خود بهره‌برداری کنید یا گره از مسائل دشوارتان بگشایید.

می‌توانید سطح آلفا را برای ترک عادت‌های ناپسند و آفرینش تحول و دگرگونی در خودتان نیز به‌کار برید. چگونگی این کار را در بخش‌های آینده آموزش خواهیم داد. همین بس که بدانید امکاناتی بی‌شمار در پیش روی شماست.

و اما برای بیرون آمدن از سطح آلفا تنها کافی است از یک تا پنج بشمارید و هنگام شمارش در دل بگویید: «هرگاه در شماره پنج پلک چشمانم را باز کنم، هشیار و بیدار خواهم بود و حالم بسیار بهتر از گذشته خواهد بود.»

مانند هر مهارت دیگر، با تمرین بیشتر، در رفتن به سطح آلفا ماهرتر خواهید شد؛ تا آنجا که در نهایت،

تنها با بستن چشم‌ها، کشیدن نفسی عمیق و شمارش وارونه‌ای کوتاه، به‌سرعت در سطح آلفا قرار خواهید گرفت. برای این‌که کار خود را از این هم ساده‌تر کنید می‌توانید از تکنیک سه‌انگشتی کمک بگیرید. این تکنیک تمرکز ذهنی شما را چنان زیاد می‌کند که به‌سادگی می‌توانید در سطح امواج آلفا قرار بگیرید. برای بهره‌بردای از تکنیک سه‌انگشتی کافی است نوک انگشتان شست، اشاره و سبابه هر دو دستتان را روی هم جمع کنید و سپس درباره انجام دادن کاری چون رفتن به سطح آلفا بیندیشید تا آن کار خودبه‌خود انجام شود.

اگر می‌خواهید همین حالا این تکنیک را به‌کار برید باید بگویم هنوز زود است، زیرا نخست باید برای این کار برنامه‌ریزی کنید. پلک چشمانتان را ببندید و از ده تا یک وارونه بشمارید تا وارد سطح آلفا شوید. در این سطح در دل بگویید: «برای رسیدن به خواسته‌هایم تنها کاری که باید بکنم این است که نوک سه انگشت نخست هر دو دستم را روی هم جمع کنم. (نوک سه انگشت نخست هر دو دستتان را روی هم جمع کنید.) این کار هوشیاری ذهنی مرا عمیق‌تر و برنامه‌هایم را موفقیت‌آمیزتر خواهد کرد.» این تمرین را باید هفت روز پیاپی انجام دهید، تا برای بهره‌برداری از تکنیک سه‌انگشتی آماده شوید. تکنیک سه‌انگشتی در لحظات دلهره‌آوری چون جلسه‌های مهم کاری یا لحظات خسته‌کننده‌ای چون سفر دور و دراز با هواپیما، قطار و خودرو یا حتی نشستن در اتاق انتظار مطب دندانپزشکی بسیار کارساز است. هنگام به‌کارگیری تکنیک سه‌انگشتی، همین که نوک سه انگشت نخست خود را روی هم جمع کردید، تصویر هدف و خواسته‌ای را که برای آن برنامه‌ریزی کرده‌اید، مجسم کنید. پس از چندین بار استفاده از این تکنیک، درخواهید یافت به کمک آن می‌توانید به‌راحتی وارد سطح آلفا شوید.

اگر دچار بی‌خوابی باشید پیشنهاد می‌شود روزی دستکم یک‌بار پیش از خواب شبانه به سطح آلفا بروید؛ اگر تندرست باشید و درگیر مسئله‌ای برخاسته از تنش و استرس نباشید، هنگام احساس شادابی وارد سطح آلفا شوید. عصرها پیش از شام بهترین زمان برای این کار است. اما اگر ناخوش و بیمار یا با مسائلی تنش‌زا درگیر باشید، پیشنهاد می‌کنیم روزی سه بار (صبح، ظهر و شب) به سطح آلفا بروید. پنج دقیقه ماندن در سطح آلفا خوب است، ده دقیقه، خیلی خوب و پانزده دقیقه، عالی.

فصل نخست: نخستین گام مراقبه

فصل دوم: نگرش عاشقانه

یکی از پرکاربردترین و در همان حال ناآشناترین واژه‌ها در بیشتر فرهنگ‌ها واژه «عشق» است. چه جنایت‌ها، تجاوزها، شکنجه‌ها و کشتارهای بی‌رحمانه‌ای که در سده‌های گذشته به‌نام عشق انجام نگرفته است! چه ملت‌هایی که به نام عشق با ملت‌های دیگر به جنگ نپرداخته و چه خانواده‌هایی که به خاطر آن با یکدیگر درگیر نشده‌اند!

هرکس برپایه برداشتی که از واژه عشق داشت، خودش را برحق می‌دانست و تلاش می‌کرد نظر خود را بر دیگران تحمیل کند. صد البته، خود را «برحق» دانستن باعث می‌شد طرف مقابل «ناحق» شمرده شود و این بهانه خوبی برای آغاز جنگ و خونریزی بود. با مجهز شدن انسان به چماق، تبر، شمشیر، تیر و کمان، و سرانجام اسلحه‌های گرم و بمب، عشق توجیه‌کننده هر جنایتی شد که از سوی «برحق» بر ضد «ناحق» انجام می‌گرفت.

عشق به‌راستی چیست؟

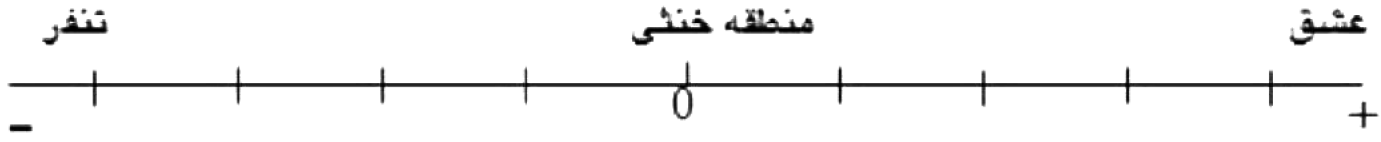
عشق مفهومی انتزاعی است که به خودی خود معنایی ندارد، بلکه هنگامی بامعنا می‌شود که ما چیزی را به آن پیوند بزنیم. یونانیان باستان، تعاریف گوناگونی از عشق داشتند. Agape به معنای عشق روحانی، Philos یا عشق برادرانه، Eros یا عشق رومانتیک (عشق بین زن و مرد) نمونه‌هایی از تعاریف یونانیان از عشق است؛ اما خود این تعاریف هم انتزاعی هستند و معنای عشق را تنها اندکی برای ما روشن‌تر می‌کنند، زیرا Eros یا Philos هر کدام تنها یکی از ویژگی‌های عشق را بیان می‌کنند.

پس بالاخره عشق چیست؟

برای یافتن پاسخ می‌خواهیم از یکی از تکنیک‌های سودمند و پرکاربرد متد کنترل ذهن سیلوا که «تکنیک دوقطبی» نام دارد بهره‌برداری کنیم. این تکنیک، بر پایه یکی از اصول اساسی متد سیلوا یا به گفته بهتر بر پایه یکی از اصول اساسی زندگی (به فصل چهارم، هفت اصل توانمندی، سر بزنید) قرار دارد. بر پایه این اصل، هر چیزی دارای قطب مخالف خود است اما ماهیت دو قطب مخالف یکسان است و آن دو تنها از نظر کمیت با هم متفاوت‌اند.

برای درک بهتر معنای عشق به کمک تکنیک دوقطبی، از مقیاسی افقی کمک خواهیم گرفت که در

انتهای چپ آن، قطب منفی، در انتهای راست آن قطب مثبت و در میانه آن، منطقه طبیعی و خنثی قرار دارد. با در نظر گرفتن عشق به‌عنوان نوعی نگرش[۴]، تلاش خواهیم کرد از این دیدگاه به بررسی آن بپردازیم. اگر در دو انتهای مقیاس، واژه نگرش را قرار دهیم، در انتهای مثبت مقیاس، نگرش مثبت و در انتهای منفی آن، نگرش منفی را خواهیم نوشت. به این ترتیب در بالای نگرش مثبت واژه عشق و در بالای نگرش منفی، قطب مخالف عشق یعنی واژه تنفر قرار خواهد گرفت. (شکل ۱)



شکل ۱. مقیاس دوقطبی عشق و تنفر

اگر عشق را نگرش مثبت تعریف کنیم، بر پایه اصل دوقطبی بودن، عشق و تنفر تنها از نظر کمی با هم متفاوت خواهند بود؛ بگذارید ببینیم چنین چیزی گویا هست یا خیر.

فرض کنید کسی دریافت‌کننده عشق و محبتی همه‌جانبه و فراگیر باشد. عشق فراگیر، در انتهای مثبت مقیاس دوقطبی قرار دارد؛ جایی که در آن هیچ چیز منفی وجود ندارد و همه چیز مثبت است؛ بنابراین، او تنها با نگرشی سراسر مثبت ارزیابی خواهد شد و هرچه انجام دهد یا بر زبان آورد مثبت خواهد بود و ما به او با نگرشی که دربردارنده همه جنبه‌های عشق است خواهیم نگریست.

تنها دو گروه هستند که تا این اندازه به آنان عشق ورزیده می‌شود: نوزادان که پدر و مادر ایشان دستکم تا ششماهگی همه چیز را در آنان مثبت می‌بینند، و برخی زوج‌های جوان که به‌گونه‌ای افراطی به یکدیگر ابراز عشق می‌کنند و تنها و تنها چیزهای مثبت یکدیگر را می‌بینند.

با گذشت زمان احساس زوج‌های جوان دستخوش تغییر می‌شود. نگرش آنان کم‌کم به سوی میانه مقیاس حرکت می‌کند، شروع به دیدن واقعیت‌ها و جنبه‌های منفی یکدیگر می‌کنند و عشق افراطی ایشان کمرنگ می‌شود. پس از آن، هریک شاید بکوشد دیگری را تغییر دهد یا شاید گاهی بخواهد از او دوری جوید؛ اما سرانجام همدیگر را می‌پذیرند و در کنار هم احساس خوشبختی می‌کنند.

بنابر آنچه گفته شد می‌توان عشق را این گونه تعریف کرد: «عشق نوعی نگرش مثبت است.» با این تعریف، بگذارید ببینیم چگونه می‌توانیم از نیروی عشق در زندگی روزمره خود بهره‌برداری کنیم. فرض کنید در آشپزخانه شما انبوهی ظرف کثیف روی هم تلنبار شده است و شما هیچ رغبتی برای شستن آن‌ها ندارید. در اینجا نشانگر مقیاس دوقطبی در قطب منفی و در سوی تنفر خواهد بود، زیرا شما به شستن ظروف کثیف نگرش منفی دارید؛ اگر شستن ظروف این همه نفرت‌انگیز است، پس چاره کار در کجاست؟ بلی، چاره در تغییر نگرش شماست. شما نباید درباره شستن ظروف بیندیشید، زیرا این تصویر ذهنی، در انتهای منفی مقیاس دوقطبی و در سوی تنفر قرار دارد. به‌جای آن به آشپزخانه بروید و افزون بر ظروف نشسته، همه وسایل آشپزخانه را بشویید و برق بیندازید. با این کار، نگرش شما به سوی قطب مثبت حرکت خواهد کرد و از داشتن آشپزخانه‌ای پاکیزه به خود خواهید بالید.

برای این‌که از نیروی عشق در زندگی خود بهره‌برداری کنید، نگرش یا دیدگاهتان را از رویدادهای مسئله‌ساز و ناپسند به رویدادهای خوش و دلخواه تغییر دهید. اگر عشق نگرشی مثبت پنداشته شود، همیشه گره‌گشا خواهد بود. چه می‌شد اگر به‌جای این‌که به ما گفته می‌شد: «همسایه‌ات را دوست بدار» (که فرمانی گسترده و فراگیر نیست، به‌ویژه اگر ما صاحب گله و همسایه ما چوپان باشد)، گفته می‌شد: «نه تنها به همسایه‌ات، بلکه به همه آدمیان از هر نژاد، شغل، طبقه و فرهنگ با نگرشی مثبت و عاشقانه بنگر؟»

تغییر دادن نگرش و نگریستن با نگاهی عاشقانه، چه تفاوت‌ها که ایجاد نمی‌کند!

توانایی تغییر دادن نگرش، مهارتی ارزشمند و همیشه در دسترس است. با بهره‌برداری از این مهارت خواهید توانست یک روز تیره و بارانی را به روزی خوش و پرنشاط دگرگون کنید یا خوراکی بی‌مزه را چنان ببلعید که گویی تاکنون ناهاری به آن خوشمزگی نخورده‌اید.

شما توانایی دارید هر پدیده منفی را به نوع مثبت آن دگرگون کنید. چه چیزهایی در زندگی کنونی، شما را آزرده می‌سازد؟ دلیل این که آن‌ها به آزردگی شما می‌انجامند نگرش منفی شما به آن‌هاست. درست یا نادرست از آن‌ها بیزارید و بیزاری احساسی است که در انتهای قطب منفی مقیاس دوقطبی قرار دارد.

خودروی یک زوج دانش‌آموخته متد سیلوا، به‌نام‌های هارولد و گریس، هنگامی که در سواحل دریای مدیترانه در ماه عسل بودند به سرقت رفت. از بخت بد، کیف پول آنان نیز درون خودرو بود. هارولد و گریس ابتدا بسیار ناراحت شدند ولی خیلی زود به خود آمدند و تلاش کردند به جای نگرانی و ناراحتی، راهی برای تغییر دادن نگرششان به این رویداد ناخوشایند پیدا کنند. آن دو پس از کمی گفت‌وگو تصمیم گرفتند ماه عسلشان را به خاطره‌انگیزترین روزهای عمرشان و به فرصتی برای انجام دادن کارهایی تبدیل کنند که در گذشته هرگز نکرده بودند.

هنگامی که هارولد و گریس ماجرای سرقت را به پلیس محلی گزارش می‌دادند، افسر پرونده از زوج جوان خوشش آمد و با دعوت آنان به منزلش مانند دوستی صمیمی از ایشان پذیرایی کرد و از آن دو خواست تا هنگام رسیدن پول از سوی پدر و مادر ایشان، پیش او بمانند. هارولد و گریس تا سه روز دیگر که پول به‌دستشان رسید، چند دوست دیگر پیدا کردند که همگی می‌خواستند روزهای بازمانده ماه عسلشان را نزد ایشان بگذرانند.

هارولد و گریس این گونه توانستند رویدادی ناخوشایند را به خوشایندترین شکل پشت سر بگذارند. آن دو می‌دانستند که نمی‌توانند پیشامد را تغییر دهند و خودروی دزدیده شده را پیدا کنند، پس آن را پذیرفتند و با آن کنار آمدند.

شما نیز هرگاه با رویدادی ناخوشایند روبه‌رو شدید، به یاد آورید که همیشه روی دیگری نیز وجود دارد. نگرشتان را مثبت کنید و آن را چون سدی ببینید که باید از پیش رو بردارید یا آن را فرصتی برای خودآزمایی و محک زدن خود به‌شمار آورید. خواهید دید که با تغییر نگرش، سدها و موانع را به‌راحتی از پیش رو برخواهید داشت و از پس هر آزمونی برخواهید آمد . اگر با داشتن نگرش مثبت بیشترین تلاش خود را به‌کار برید، زندگی لذت‌بخش‌تر و شادتر خواهد شد.

برای این که نگرش خود را تغییر دهید با آموزش‌هایی که در فصل نخست داده شد، به سطح آلفا بروید و در این سطح درباره چیزی باندیشد که شما را آزرده ساخته است. آن‌گاه به کمک تکنیک دوقطبی در پی تغییر دادن نگرش خود از منفی به مثبت برآیید. مقیاس افقی مندرجی مانند شکل ۱ را در نظر بگیرید. در سمت چپ این مقیاس، یعنی در قطب منفی، همه چیزهای منفی و در سمت راست آن،

همه چیزهای مثبت مرتبط به مسئله‌تان را در کنار هم بگذارید. نشانگری را در انتهای قطب منفی مقیاس تصور کنید و در خیالتان آن را به سوی قطب مثبت حرکت دهید. هم‌زمان، بر جنبه‌های مثبت چیزی تمرکز کنید که دوست دارید آن را از منفی به مثبت تغییر دهید.

رفتن به سطح آلفا (به شرطی که خوب تمرین کرده باشید) و تکنیک سه‌انگشتی که در فصل نخست آموزش داده شد، شما را از تنش و استرس دور می‌سازد و آن‌گاه ذهن شما می‌تواند با آزادی و رهایی کامل نیروهای سازنده و مثبت خود را در جاهای گوناگون به‌کار گیرد.

چندی پیش در یکی از دوره‌های آموزشی متد سیلوا، تاجری بزرگ که صاحب چند شرکت مبل‌سازی بود، چگونگی حل یکی از مسائل دیرینه شغلی‌اش را برای ما بازگو کرد. این آقای مبل‌ساز، مبلمان‌های ظریف و گران‌بهای ساخت کارخانه‌اش را به آذین‌گرهایی می‌فروخت که دوست داشتند کارشان را بدون کوچک‌ترین نقص و ایراد به خریداران عرضه کنند؛ اما مبل‌ساز ما قادر نبود کالاهایش را بدون ایرادات جزئی عرضه کند، زیرا گاهی ناگزیر خراش‌هایی کوچک یا لکه‌های رنگ روی صندلی‌ها، نیمکت‌ها و مبلمان ایجاد می‌شد. همین باعث شده بود آذین‌گرهای ناراضی پشت سر هم به دفاتر نمایندگی مبل‌سازی مراجعه و شکایت کنند.

در شرکت مبل‌سازی، سه کارمند مسئول رسیدگی به شکایات بودند و هرچند این کار، تنها بخش کوچکی از وظایف آنان بود، هیچ یک آن را دوست نداشتند و به‌همین علت پس از مدتی کوتاه، درخواست انتقال به بخش دیگری را مطرح یا آن شرکت را ترک می‌کردند.

تاجر مبل‌ساز که از استخدام پی در پی کارمند برای بخش رسیدگی به شکایات خسته شده بود، به سطح آلفا رفت و شروع به اندیشیدن در این باره کرد. در تلاش برای داشتن نگرشی مثبت و عاشقانه، با تشبیه مسئله به «ظرف‌های کثیف و آشپزخانه‌ای که از تمیزی برق می‌زند»، در پی چاره‌جویی برآمد. چگونه می‌توانست ظرف‌های کثیف (شکایت شاکیان) را برگیرد و شرکت خود را به آشپزخانه‌ای پاکیزه تبدیل کند؟ رفتن به سطح آلفا و اندیشیدن در این باره چند روز ادامه یافت، زیرا مبل‌ساز ما می‌دانست هر مسئله‌ای راه چاره‌ای دارد. سرانجام، یک روز صبح همین که چشم از خواب گشود، راه چاره در ذهنش پدیدار شد. با خوشحالی از جا برخواست و پس از چند روز با شور و اشتیاق فراوان به دفتر کار خود رفت.

نخست به یک تابلوساز سفارش داد تابلویی بزرگ درست کند و روی آن بنویسد: «ناراضی‌ترین خریدار ماه». آن‌گاه از او خواست تابلو را به سه ستون تقسیم کند و در بالای هر ستون، نام یکی از کارمندان بخش پاسخ‌گویی به شکایات را بنویسد. پس از آماده شدن تابلو، آن را در دفتر کار کارمندان بخش رسیدگی به شکایات نصب کرد و به هر سه کارمند گفت هرگاه خریداری ناراضی به ایشان مراجعه کرد، به او از یک تا ده نمره بدهند: نمره یک به شکایت‌های خفیف و نمره ده به مسائل پردردسر. اگر شکایت خریدار پشت تلفن برطرف می‌شد به او نمره یک تعلق می‌گرفت. اگر ناچار می‌شدند کسی را برای برطرف کردن مشکل نزد شاکی بفرستند نمره سه. اگر گره فقط به دست خود آقای مدیر باز می‌شد نمره پنج و اگر مشکل حل‌ناشدنی می‌نمود نمره ده. انتظار می‌رفت بیشتر خریداران نمره‌ای بین سه تا پنج دریافت کنند و قرار بر این بود که کارمندان در دادن نمره به خریداران ناراضی نهایت انصاف را به خرج دهند، زیرا به هر کس که ناراضی‌ترین و بدترین مشتری ماه را پیدا و نام او را در تابلو یادداشت می‌کرد، پاداشی بزرگ داده می‌شد.

روزی که تاجر مبل‌ساز این شیوه تازه را به کارمندان آموزش می‌داد، هر سه بسیار هیجان‌زده بودند. از همان روز، تا تلفن زنگ می‌خورد، هر که گوشی را برمی‌داشت، بدون توجه به این که چه کسی پشت خط است، بی‌درنگ لبخندی بر لب می‌آورد و سرش را از روی رضایت تکان می‌داد. گویی آنان همان کارمندانی نبودند که در گذشته از پاسخ دادن به تلفن هراس داشتند! پاسخگوی تلفن تا گوشی را

می‌گذاشت به سراغ تابلو می‌رفت و به شاکی نمره می‌داد. (بیشتر نمره‌ها، یک، سه یا پنج بودند.) روز بعد هر سه کارمند رأس ساعت در محل کار خود حاضر شدند و گوش به زنگ نخستین تلفن‌های شاکیان ماندند. هر کدام می‌کوشید در شناسایی ناراضی‌ترین خریدار ماه از دیگری پیشی بگیرد. با در پیش گرفتن این روند، دیری نپایید که بخش پاسخگویی به شکایات، به یکی از پرکارترین بخش‌های شرکت مبل‌سازی تبدیل شد و همه کارمندان آرزو داشتند در آنجا سرگرم کار شوند.

تاجر مبل‌ساز تنها با یک تغییر نگرش ساده توانست پست شغلی نفرت‌انگیز را به پستی تبدیل کند که همه کارمندان آرزوی تصدی آن را در سر می‌پروراندند. از آن پس، شاکی هرچه ناراضی‌تر بود، کارمندان، او را بیشتر دوست داشتند، زیرا آنان دیگر به فکر شستن ظرف‌های کثیف نبودند، بلکه می‌خواستند آشپزخانه را برق بیندازند!

شما چه چیزی را می‌خواهید در زندگی‌تان برق بیندازید؟ نگرش عاشقانه را به یاری بطلبید تا آلودگی‌ها را از تن زندگی‌تان بزدایید. و برای این که نگرش عاشقانه را به یاری بطلبید کافی است نگرش منفی خود را به نگرش مثبت دگرگون سازید. با گام گذاشتن در این راه و به کمک «پنج راز شاد زیستن» که در فصل سوم توضیح داده خواهد شد زندگی شما از این رو به آن رو خواهد شد.

رویداد دیگری که برای یکی از دانش‌آموختگان متد سیلوا رخ داد چگونگی به‌کارگیری این اصل را در زندگی برای ما روشن‌تر می‌کند. یک روز آقای راجر به دفتر مؤسسه سیلوا تلفن کرد تا چگونگی بهره‌برداری از متد سیلوا را برای حل مسئله‌ای که پسر سیزده ساله‌اش، شاون، با آن درگیر بود به ما گزارش دهد. شاون می‌خواست در تعطیلات تابستانی درآمد دیگری افزون بر پول توجیبی پدرش داشته باشد. راجر برای شاون چند قوطی رنگ و قلم‌مو خرید تا او شماره پلاک خانه‌های همسایه‌ها را خوانا و زیبا روی دیوار آنان بنویسد و به ازای آن، از هر خانواده یک دلار دستمزد دریافت کند. راجر که خودش تاجری کارکشته بود با این کار می‌خواست راه‌های تجارت را به شاون بیاموزد. حتی اگر شاون در آینده وارد بازار کار نمی‌شد، دست‌کم می‌فهمید پدرش چه تجربه‌هایی را از سر گذرانده است.

گذشته از آن راجر بر این گمان بود که شاون با انجام دادن این کار ساده و آسان شاید بتواند پولی هم به جیب بزند. شاون که تاکنون چنین کاری نکرده بود، بسیار هیجان‌زده بود و دلش می‌خواست

کارش را هرچه زودتر آغاز کند.

در نخستین روز، راجر شاون را همراه با وسایل کارش به نزدیکی خانه‌های ویلایی مجاور برد و قرار گذاشت دو ساعت دیگر برای بازگرداندن او به آنجا بیاید. دو ساعت بعد، وقتی راجر بازگشت، شاون را دید که روی سکوی یکی از خانه‌ها نشسته و زانوی غم در بغل گرفته بود. شاون پس از این که وسایل کارش را داخل صندوق عقب خودرو انداخت پکر و ناراحت روی صندلی جلوی خودرو نشست.

«امروز یکی از تلخ‌ترین روزهای زندگی‌ام بود پدر! من دیگر نمی‌خواهم به این کار ادامه دهم.»

راجر با ناامیدی پرسید: «مگر چه شده است؟ آیا امروز نتوانستی پولی به جیب بزنی؟»

«چرا پدر. من پلاک چند خانه را روی دیوار نوشتم ولی برخی صاحب‌خانه‌ها در را به‌شدت به روی من بستند و برخی دیگر مرا از خانه‌شان بیرون انداختند و حتی سر من فریاد کشیدند. من خیلی ناراحتم پدر. نمی‌دانستم مردم تا این اندازه می‌توانند بد باشند!»

در ادامه گفت‌وگو روشن شد هیچ یک از رویدادهایی که شاون می‌گفت به‌راستی رخ نداده بود، اگرچه شاون وانمود می‌کرد که چنین شده است. شاون در واقع برای نخستین بار با یکی از دشواری‌های کار و تجارت، یعنی احساس رانده شدن، روبه‌رو شده و این برای او که سیزده سال بیشتر نداشت و چنین تجربه‌ای را در کوتاه‌زمان و با این شدت از سرنگذرانده بود بسیار آزاردهنده بود؛ از نظر شاون رانده شدن از سوی کسی به این معنا بود که وی او را دوست ندارد. این برای شاون بسیار سنگین و ناگوار بود و از همین رو دیگر نمی‌خواست به کارش ادامه دهد.

راجر در ادامه از پسرش پرسید: «حالا بگو ببینم امروز چقدر کاسب شدی؟» شاون کیه‌ای اسکناس یک دلاری از جیبش بیرون آورد. راجر پرسید: «این‌ها چقدر است؟» شاون جواب داد: «شش دلار.»

راجر با چشمانی از حدقه درآمده گفت: «شش دلار! این مبلغ بالایی است شاون! تو یک ساعت و نیم بیشتر کار نکردی اما در این مدت کوتاه توانستی شش دلار دربیاوری. از نظر من که بسیار خوب است!» شاون گفت: «ولی از نظر من این گونه نیست. من دیگر نمی‌خواهم ادامه دهم و از این کار متنفرم. حاضرم هرکاری بکنم ولی دیگر در هیچ خانه‌ای را نزنم!»

راجر پرسید: «در این مدت تو در چند خانه را زدی؟» شاون پس از اندکی تامل پاسخ داد: «پنجاه تا

شصت خانه!» راجر گفت: «پس تو با زدن در شصت خانه شش دلار درآورده‌ای و توانسته‌ای به ده درصد خانواده‌ها خدمت خود را عرضه کنی. این از نظر تجاری رقم بالایی است شاون!» گوش شاون به هیچ یک از گفته‌ها بدهکار نبود و چهره‌اش همچنان درهم کشیده و ناراحت بود. راجر برای دلداری دادن به او گفت: «بسیار خوب شاون! اگر دوست نداری ناچار نیستی به این کار ادامه دهی. دستکم پی بردی که در بازار کار چه خبر است.»

راجر در ادامه گزارش می‌دهد که اینجا موقعیت خوبی برای او بود تا دست به تغییر نگرش پسرش بزند و نگرش منفی او به شغل جدید را به نگرشی مثبت و موفقیت‌آمیز دگرگون کند. شاون به‌تازگی «دوره متد سیلوا برای نوجوانان» را گذرانده و با چشمان خود شاهد پیشامدهایی شگفت‌انگیز در طول دوره بود. او حتی در برخی از آن‌ها یک پای ماجرا بود. از این رو حرف‌هایی که پدرش در ادامه گفت برای او چندان عجیب نبود.

«اما شاون اگر من سکه شانسی به تو بدهم که به کمک آن درِ هر خانه را که بزنی، صاحب‌خانه با رویی گشاده از تو استقبال کند و یک دلار به تو بدهد تا پلاک خانه‌اش را برایش بنویسی چه؟»

«همه صاحبخانه‌ها؟»

«بلی. تک تک آنان»

«آن‌گاه من بی برو و برگرد این کار را می‌کنم پدر!»

ترس شاون از موفق نشدن نبود بلکه از این می‌ترسید که مبادا دیگران او را برانند. بنابراین اگر پذیرش او از سوی همه خانواده‌هایی که زنگ در خانه ایشان را می‌زد تضمین می‌شد، دیگر دلیلی برای ترس از رانده شدن نداشت، زیرا حتی ترسوترین فروشنده‌ها نیز در صورت تضمین موفقیتشان در فروش کالاها، شجاعت به خرج می‌دهند.

روز بعد که راجر و شاون برای کار به بیرون رفتند، راجر یک سکه قدیمی به پسرش داد و به او گفت: «این همان سکه شانسی است که گفتم؛ اما تو برای شروع کار باید به در پنجاه خانه مراجعه کنی. از این پنجاه تا، چهل‌وپنج تای نخست پاسخ منفی و پنج تای آخر پاسخ مثبت به تو خواهند داد؛ ولی از آنجا که این سکه کار خودش را می‌کند، احتمال دارد پنج تایی که قرار است به تو پاسخ مثبت دهند

بین چهل و پنج تای نخست نیز وجود داشته باشند. بنابراین قلم و کاغذی با خود ببر و پاسخ‌های مثبت را یادداشت کن. پس از این‌که به در پنجاه خانه رفتی و پنج پاسخ مثبت دریافت کردی، به کمک این سکه به در هر خانه بروی، با رویی گشاده پذیرفته خواهی شد.»

شاون پس از گوش دادن به گفته‌های پدرش، خوشحال اما دودل به‌دنبال کارش رفت. دو ساعت بعد، هنگامی که راجر برای بردن پسرش بازگشت، او را بسیار خوشحال و هیجان‌زده یافت.

«تاکنون این سکه بسیار خوب کار کرده است پدر! می‌خواهم کمی بیشتر بمانم تا هرچه زودتر پنج پاسخ مثبت را دریافت کنم.»

راجر با ساختن داستانی درباره سکه شانس توانست نگرش پسرش نسبت به کارش را تغییر دهد.

شاون در گذشته هرگاه در خانه‌ای را می‌زد نیروی نهفته‌ی رانده شدن را در آنجا می‌دید که از آن بیزار بود، زیرا هر دم انتظار داشت از آن خانه فردی پرخاشگر بیرون بیاید و او را براند. اما پس از این‌که به سکه شانس ساختگی دست یافت، به این باور رسید که به کمک آن خواهد توانست بر دل صاحب‌خانه‌ها نفوذ کند. اگر چهل‌وپنج تای نخست به او پاسخ منفی می‌دادند، او دیگر این پاسخ‌ها را به حساب رانده شدن از سوی آنان نمی‌گذاشت، بلکه آن را روندی از موفقیت و گامی به سوی دست یافتن به پنج پاسخ مثبت به شمار می‌آورد. با این تغییر نگرش، دیگر برای شاون مهم نبود که در را به رویش محکم ببندند یا بر سرش فریاد بکشند. او حتی از این‌گونه کارها استقبال می‌کرد تا هرچه زودتر به شماره چهل و پنج برسد.

شاون دل شیر پیدا کرده بود و با شجاعت و شهامت پیش می‌رفت. او چنان به نیروی سکه باور پیدا کرده بود که دیگر شمارش را از یاد برد. هرگاه با پاسخی منفی روبه‌رو می‌شد، با بی‌اعتنایی به در خانه بعدی مراجعه می‌کرد تا یکی از آن پنج پاسخ مثبت سحرآمیز را از زبان صاحب‌خانه‌ها بشنود.

نگرش شاون از این رو به آن رو شد و به‌جای این‌که به در خانه مشتریان خود با نگرش منفی (تنفر) بنگرد، شروع به نگریستن به آن‌ها با نگرش مثبت (عشق) کرد. در پیش گرفتن این روند شاون را به اوج قله موفقیت رساند تا جایی که تا پایان تابستان هر هفته نزدیک به دویست دلار به جیب می‌زد و دو تن از هم‌شاگردی‌هایش را نیز با خود همراه کرد!

شما از این تجربه چه بهره‌ای می‌توانید ببرید؟ اگر سرگرم کاری هستید که از انجام دادن آن لذت نمی‌برید ولی ناچار به ادامه دادن آن هستید، درباره جنبه‌های مثبت این کار بیندیشید. بی‌گمان موارد مثبت بسیاری را خواهید یافت وگرنه شما هرگز آن کار را انجام نمی‌دادید. پس از این که جنبه‌های مثبت کارتان را یافتید، به سطح آلفا بروید و بر آن‌ها متمرکز شوید. چیزهایی را که می‌توانند لذت‌آور باشند به تصور درآورید؛ خیال کنید در حال لذت بردن از آن‌ها هستید و به‌راستی از آن‌ها لذت ببرید. از بیزاری به عشق روی آورید تا از زندگی لذت بیشتری ببرید. آن‌گاه در دل بگویید: «من هر روز از هر لحاظ بهتر و بهتر و بهتر می‌شوم» تا مسیر زندگی‌تان هموارتر شود و از هر لحاظ به‌راستی بهتر و بهتر و بهتر شوید.

فصل سوم: پنج راز شاد زیستن

شاید تعریف کردن شادمانی کاری نابخردانه باشد، زیرا همه می‌دانیم کی احساس شادمانی می کنیم و کی احساس غمگینی. در پاسخ به این پرسش که «چه چیزی انسان را شادمان می‌سازد؟» ممکن است افکار گوناگونی به ذهن ما خطور کند. گوش دادن به موسیقی، خوردن بستنی، فکر کردن درباره فلان آقا یا خانم ممکن است ما را شادمان سازد و در برابر، انجام دادن کارهای خانه، تندخویی‌های رئیس بدخلق اداره و... غمگینمان می کند.

بسیار مهم است که بدانیم آنچه کسی را شاد و خوشحال می کند، ممکن است دیگری را غمگین و ناراحت سازد و برعکس. برای نمونه شاید برای خانواده‌ای خریدن خودرو، حتی از نوع مدل پایین آن، بسیار خوشحال کننده باشد اما برای خانواده‌ای که دارای خودرویی مدل بالاست، داشتن یک خودروی مدل پایین مایه ناامیدی و آزاردهنده خواهد بود؛ از سوی دیگر کسانی که علاقه‌ای به خودرو ندارند، داشتن یا نداشتن آن فرقی به حالشان نخواهد کرد. شاید کسی از داشتن بچه گربه‌ای ناز و ملوس شادمان شود ولی دیگری حتی از سایه گربه هم بگریزد.

پس می‌توان گفت دارایی خودبه‌خود نمی‌تواند معیاری برای شادمانی ما باشد، زیرا دارایی‌ها اموری ذهنی هستند که به دارنده و نگرش او وابسته‌اند.

ما در متد سیلوا برای شادمانی فلسفه‌ای داریم. فلسفه شادمانی ما چنین است: «لذت بردن از چیزهایی که دوست داریم، تغییر دادن یا دوری جستن از چیزهایی که دوست نداریم و پذیرفتن و کنار آمدن با چیزهایی که نه می‌توانیم از آن‌ها دوری بجوییم و نه می‌توانیم آن‌ها را تغییر دهیم، با بهره‌برداری ماهرانه از نگرش‌ها.»

به‌کارگیری این فلسفه که در قالب پنج راز شاد زیستن درآمده است، به شما کمک خواهد کرد برای مسائل زندگی خود راه‌چاره‌هایی سازنده پیدا کنید.

پنج راز شاد زیستن اینها هستند:

راز نخست: اگر چیزی را دوست دارید از آن لذت ببرید

این راز در نگاه نخست خیلی ساده و بدیهی می‌نماید. با شنیدن آن بی‌درنگ خواهید گفت: «خنده‌دار

است! البته که من از چیزی که دوست دارم لذت هم می‌برم». اما اگر در این باره بیشتر بیندیشید درخواهید یافت چیزهای زیادی هستند که ما آن‌ها را دوست داریم ولی به‌دلیل احساس گناه و ترس، از آن‌ها لذت نمی‌بریم. اگر با انجام دادن کاری دچار احساس گناه شویم یا اگر از پیامدهای انجام دادن آن بترسیم، دیگر نخواهیم توانست از آن لذت ببریم.

راز دوم: اگر چیزی را دوست ندارید از آن دوری جویید

این راز نیز خیلی ساده می‌نماید اما با کمی تأمل درمی‌یابیم خیلی‌ها درگیر یک شغل، یک شخص، یک خودرو و هزاران چیز دیگر هستند که آن را دوست ندارند اما به دلایلی نمی‌توانند از آن دوری جویند. کارمندی ممکن است کارش را دوست نداشته باشد ولی به دلیل نیاز مالی نتواند از آن دوری جوید. ممکن است کسی به هزاران دلیل با کس دیگری به سر برد که او را دوست ندارد. شما چه توجیهاتی برای دوری نجستن از چیزهایی دارید که دوست ندارید؟

راز سوم: اگر چیزی را دوست ندارید و نمی‌توانید از آن دوری کنید آن را تغییر دهید

در اینجا نیز راه ساده‌ای پیشنهاد می‌شود: چیزی را که دوست ندارید تغییر دهید! اما همان گونه که بنابه برخی دلایل، مانند نیاز مالی، احساس امنیت یا صرفه‌جویی در وقت، توانایی دوری جستن از خیلی چیزها را نداریم، به همان دلایل نیز ممکن است نتوانیم آن‌ها را تغییر دهیم.

راز چهارم: اگر چیزی را دوست ندارید، نمی‌توانید از آن دوری کنید و آن را تغییر دهید، آن را بپذیرید

این راز نیز بیشتر در حد یک شعار است. چگونه می‌توانیم چیزی را که دوست نداریم، بپذیریم و با آن کنار بیاییم؟ ممکن است شما برادری داشته باشید که پیوسته به پر و پای شما می‌پیچد و اتاق شما را به هم می‌ریزد؛ شما نمی‌توانید از او دوری جویید چون برادر شماست و با هم در یک خانه زندگی می‌کنید. گوش او به نصیحت‌های شما هم بدهکار نیست. چگونه می‌توان با چنین کسی کنار آمد؟ چگونه می‌توان در جایی به سر برد که در آنجا نمی‌توان شادمان بود؟ چگونه می‌توان کسی را که در کنار او احساس شادمانی نمی‌کنید، بپذیرید و با او کنار بیایید؟

شما ناچار نیستید چیزی را که دوست ندارید بپذیرید. و بی‌گمان اگر نتوانید چیزی را که دوست ندارید تغییر دهید، از آن دوری جویید یا آن را بپذیرید، هرگز روی شادمانی را نخواهید دید؛ اما نگران نباشید!

شاد زیستن پنج راز دارد و کلید موفقیت شما در دست راز طلایی پنجم است.

راز پنجم: با تغییر نگرش، چیزهایی را که دوست ندارید بپذیرید

شما همان نگرشتان هستید. هر چیزی به نگرش کسی که آن را تجربه می کند وابسته است. هیچ چیزی مطلق نیست و خوب یا بدی وجود ندارد مگر از نگاه آدم‌ها. زندگی خوب یا بد نیست. زندگی تنها در جریان است. شما می‌توانید با تغییر دادن نگرشتان، هر چه را بخواهید تغییر دهید. چگونگی تغییر دادن نگرش در فصل دوم، نگرش عاشقانه، آموزش داده شده است اما اکنون بگذارید با تعریف ماجرایی با پنجمین راز شاد زیستن بیشتر آشنا شویم:

آقای جرج اس که در یکی از دوره‌های آموزشی متد سیلوا شرکت کرده بود در زنگ استراحت تصمیم گرفت برای خوردن ناهار با خودروی خود به یکی از رستوران‌های مجاور برود. هنگامی که او برای سوار شدن به خودرو به پارکینگ رفت، متوجه شد سپر جلوی آن آسیب دیده است. گویا خودروی جلویی هنگام دنده عقب رفتن به سپر خودروی او کوبیده و از آنجا فرار کرده بود. آقای جرج، چنین چیزی را دوست نداشت و نمی‌توانست از آن دوری جوید، چون در برابر عمل انجام شده قرار گرفته بود. او همچنین قادر نبود اوضاع را تغییر دهد و آن را به حالت اولیه برگرداند.

آقای جرج دو راه بیشتر پیش‌رو نداشت: شادمان بودن یا زانوی غم در بغل گرفتن. او نخستین راه را برگزید و تصمیم گرفت نگرش خود را تغییر دهد و از دریچه دیگری به پیشامد بنگرد. بنابراین هنگامی که دوباره به سپر خودرو نگاه کرد آن را نه به چشم پیشامدی که هزینه‌ای فراوان روی دوش او خواهد گذاشت و وقت او را هدر خواهد داد، بلکه انگیزه‌ای برای دستیابی به چیزی مثبت دید. او در تلاش برای داشتن تصوری مثبت از پیامدهای این پیشامد، تصمیم گرفت سه برابر مبلغی را به‌دست آورد که برای تعمیر خودرو لازم بود. به برآورد تعمیرکار، تعمیر اتومبیل دویست و پنجاه دلار هزینه داشت، بنابراین آقای جرج تصمیم گرفت سه برابر آن، یعنی هفتصد و پنجاه دلار کسب کند و این کار را هم کرد.

آقای جرج رویکرد خود به سپر آسیب دیده را به‌طور کامل دگرگون ساخت. او این پیشامد را دوست نداشت، نمی‌توانست از آن دوری جوید، و نمی‌توانست آن را هم تغییر دهد. اما او می‌توانست نگرش

خود را به آن عوض کند. بنابراین هنگامی که با نگرشی مثبت به سپر آسیب‌دیده نگاه کرد، در آن هفتصد و پنجاه دلار پول دید. پس تصمیم گرفت به‌عنوان هدفی کوتاه‌مدت، هر چه زودتر هفتصد و پنجاه دلار کسب کند و این‌گونه نیز کرد. او هفتصد و پنجاه دلار به جیب زد، دویست و پنجاه دلار آن را به تعمیرکار پرداخت و پانصد دلار سود در دستش ماند. او در شرایطی که بیشتر مردم در آن خشمگین می‌شوند، همچنان شادمان ماند.

شما نیز با رفتن به سطح آلفا و به‌کارگیری پنج راز شاد زیستن، دوباره با شادمانی آشتی خواهید کرد و در خواهید یافت چرا دیگران شاد نیستند. شادمانی در نهایت در شما خودجوش خواهد شد و آن را برترین احساس خود خواهید یافت. و آن‌گاه که شما با فوت و فن دستیابی به احساس شادمانی آشنا شوید، معیارهای تازه‌ای برای پستی‌ها و بلندی‌های زندگی‌تان خواهید آفرید.

البته باید یادآور شد که همیشه شاد بودن، کاری شدنی یا پسندیده نیست، زیرا بر پایه اصل «ریتم و آهنگ» (به فصل چهارم سر بزنید) فراز و نشیب و جزرومد پیوسته در زندگی برپاست؛ با این وجود شما می‌توانید فرازهای زندگی‌تان را فرازتر و پستی‌ها و نشیب‌های آن را بلندبالاتر سازید.

فصل چهارم: هفت اصل قدرت

در اساطیر یونان، پیامبر خدایان شناخته می‌شد. هرمس تریسمگیستوس[۵]، به معنای سه برابر بزرگ‌تر، نامی بود که یونانیان باستان بر او نهاده بودند. رومی‌ها او را «مرکوری» می‌خواندند و او را با کفش‌هایی بالدار و کلاهی بر سر به تصویر می‌کشیدند. هرمس پدر دانش، سخنوری و زیرکی و نیز محافظ خطوط مرزی و تجارت و بازرگانی شناخته می‌شد. او دانش کیمیاگری که در نهایت به علوم شیمی و پزشکی تبدیل شد، طالع‌بینی که بعدها ستاره‌شناسی از آن پدیدار گشت، ریاضیات، فلسفه و دیگر دانش‌های نوین را بنیان نهاد.

هرمس که با حضرت ابراهیم هم‌دوران بود، آنچه را که بعدها به علوم سری تبدیل شد پایه‌ریزی کرد. نشانه‌هایی از «اصول هرمتیک» را می‌توان هم در دیرینه‌ترین آموزه‌های هندیان و هم در کتیبه‌های مصر باستان یافت. بیش از هزار سال آموزه‌های هرمس پنهان نگه داشته شدند و تنها شماری انگشت‌شمار از آن آگاه بودند. در دورانی هم که سال‌های تاریک در اروپا سایه گسترده بود و گماشتگان کلیسا هرکس را که درباره «اسرار تاریک» کنجکاوی می‌کرد از دم تیغ می‌گذراندند، این آموزه‌ها زیر پوشش رمز و راز پنهان گشتند.

امروز نوشته‌های فراوانی درباره آموزه‌های هرمس، به‌ویژه هفت اصلی که گفته می‌شود پایه همه دانش‌های بشر است وجود دارد. در تلاش برای شناخت بیشتر این دانش باستانی، کتیبه‌هایی از دل خاک بیرون آمده که در سالیان اخیر، دوستداران بسیاری یافته است. ما اکنون بنا داریم هفت اصل هرمس را برای شما بازگو کنیم، به امید این‌که بتوانید از آن‌ها برای رشد و شکوفایی بیشتر بهره‌برداری کنید.

برای بهره‌برداری بیشتر از اصول هرمس که به اصول هفت‌گانه قدرت معروف‌اند، بهتر است در سطح آلفا درباره تک‌تک این اصول به مراقبه بپردازید تا با افزایش آگاهی‌تان، در راهی که مقصد آن نور و روشنایی است، یک گام بیشتر به جلو بردارید؛ انتظار نداشته باشید این آگاهی به یکباره به شما الهام شود، بلکه منتظر پدیدار شدن گام به گام آن، پس از اندیشیدن درباره هر اصل و درک و به‌کارگیری آن باشید.

اصول هفت‌گانه قدرت بر همه چیز نفوذ دارند و همیشه پابرجا هستند. آن‌ها را نمی‌توان تغییر داد یا اصلاح و نابود کرد. این اصول به قوانین راهنمایی و رانندگی می‌مانند؛ قوانینی جهانی هستند که بر همه چیز، از کوچک‌ترین ذره‌های جهان گرفته تا خود «جهان»، حاکم‌اند. آگاهی از این اصول، حکم برگی برنده در دستان شما را دارد. آن‌ها همان قوانین زندگی به‌شمار می‌روند.

نخستین اصل هفت‌گانه قدرت، «ذهن‌گرایی»[۶] نام دارد. بر پایه این اصل، جهان آفریده ذهن خداوند است. این اصل بی‌درنگ ما را با پرسش‌های گوناگونی روبه‌رو می‌کند و به برداشت‌هایی نادرست می‌انجامد. آیا ما ساخته و پرداخته هویتی نامحدود و بی‌کران هستیم که از اصل خویش جدا شده‌ایم و هرگز نمی‌توانیم به ماهیت او و در پی آن به ماهیت خودمان پی ببریم؟ آیا ما آدم ماشینی بی‌اراده‌ای هستیم که در آزمایشگاه به دست دانشمندانی بسیار دانا و توانمند تولید شده‌ایم؟

نه هرگز چینن نیست، بلکه همان‌گونه که شخصیت داستانی داستان‌نویس نمایی از شخصیت خود اوست، ما و هر آنچه در جهان هست، نمایی از آفریدگارمان هستیم. ما بخشی از کل آفرینشیم.

همان‌گونه که ما نسبتی از خداوندیم، دنیای ما نیز نسبتی از ماست. دنیای هرکس دنیای خود است اما شاید با دنیای ما متفاوت باشد، زیرا دنیای من و شما آفریده ذهن خود ماست.

اصل ذهن‌گرایی می‌تواند به ما در شناخت بیشتر ذهن و روان و آشنایی با طرز کار آن یاری رساند. مهار نیروی ذهن یا آن‌گونه که ما می‌گوییم، کنترل ذهن، از آنجا کارگر است که جهان پدیده‌ای ذهنی است. ما به هر چیزی از دریچه ذهن خود می‌نگریم و همه چیز را آن‌گونه می‌بینیم که گمان می‌کنیم می‌بینیم! شاید شما گمان کنید در پیش رویتان درخت می‌بینید، درحالی‌که سنجاب آن درخت را در گمان خویش خانه و کاشانه خواهد دید. شاید دوست شما تابلویی از پیکاسو را آذینی زیبا روی دیوار ببیند ولی شما آن را سرمایه‌گذاری بلندمدت ببینید. شاید شما پیشامدی را دردسری بسیار بزرگ به شمار آورید، درحالی‌که همسرتان آن را محکی برای سنجش توانایی‌ها بپندارد و بر راه‌چاره بنگرد.

شکی نیست که در همه موارد بالا، حق با هر دو سو است، زیرا هر کس چیزی را می‌بیند که گمان می‌کند می‌بیند.

متد کنترل ذهن سیلوا بر این پایه استوار است که ذهن ما قادر است نیروها و پیشامدهای دنیای بیرون

را تحت کنترل خود درآورد، زیرا همان‌گونه که گفتیم، دنیایی که ما پیش روی خود می‌بینیم، ساخته و پرداخته ذهن ماست. بنابراین ما می‌توانیم هرچه را ساخته‌ایم از نو بسازیم. این همان کاری است که دانش‌آموختگان متد سیلوا می‌کنند. آنان ذهن خود را برای دگرگون ساختن و کنترل کردن دنیای خود به‌کار می‌گیرند.

دومین اصل قدرت «همگونی»[۷] نام دارد و بیانگر این است که: «هرچه در بالاست در پایین هم هست و هرچه در پایین است در بالا هم هست.»

بر پایه این اصل، هرچه در دنیای مادی است، در دنیای ذهن هم هست و هر چه در دنیای ذهن است، در دنیای روح هم هست. چون امواج مغز شما در سطح بالای بتا با فرکانس چهل دور در ثانیه است، احساس شما هم تنش و بیقراری شدید و در سطحی بالا خواهد بود. چون جهان آفریده ذهن خداوند است، دنیای شما نیز آفریده ذهن شماست.

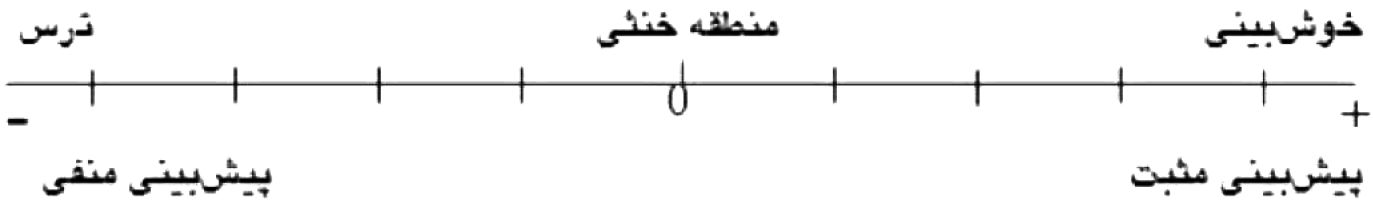
آگاهی از این اصل می‌تواند به شما کمک کند بسیاری از احساسات منفی یا مثبت خود را رها سازید. همچنین به کمک این اصل می‌توانید مسائلی را که دارای درجات خفیف و شدید هستند از راه رویارویی با نوع خفیف‌تر آن‌ها حل کنید، زیرا بر پایه اصل همگونی، یک مسئله خفیف در واقع همان مسئله در شدیدترین شکل خود است (به فصل هفدهم، قربانی شرایط نشوید و خودتان تعیین‌کننده باشید، سر بزنید). در متد کنترل ذهن سیلوا، از راه‌های گوناگونی از اصل همگونی بهره‌برداری می‌شود که چگونگی آن در آینده آموزش داده خواهد شد.

سومین اصل قدرت، «ارتعاش»[۸] نام دارد. بر پایه این اصل، همه چیز در جنبشی همیشگی و بی‌پایان است. هر گونه دگرگونی در ارتعاش عناصر، به دگرگونی در نمای بیرونی آن‌ها می‌انجامد. تندرستی دارای ارتعاشی ویژه است. بیماری نیز همین طور. موفقیت و شکست نیز هر کدام ارتعاش ویژه خود را دارند. کافی است ارتعاش را تغییر دهیم تا نمای بیرونی نیز تغییر یابد. برای مثال آب در بالاترین ارتعاش خود، به شکل بخار و در پایین‌ترین ارتعاش خود در شکل یخ است اما آب، یخ، بخار و همگی یکی هستند و تنها شدت ارتعاشات آن‌ها به تغییر نمای بیرونی آن‌ها انجامیده است.

نخستین نت موسیقی A نامیده می‌شود. در پیانو نت A، درست در بالای نت C میانی و ارتعاش آن

هشتصد و هشتاد دور در ثانیه است. (البته اگر پیانو کوک باشد). بنابراین ارتعاش هشتصد و هشتاد دور در ثانیه، بیانگر نت A است؛ حال اگر سیم نت A را در گیتار به اندازه‌ای شل کنیم که ارتعاش آن به هشتصد و هفتاد دور برسد، صدای نت A اندکی ناکوک خواهد شد، به‌طوری که یک گوش حساس به‌خوبی آن را تشخیص خواهد داد. گویی نت A دچار سرماخوردگی خفیف و بیمار شده است.
اگر سیم نت A را شل‌تر کنیم و ارتعاش آن را به هشتصد و شصت دور در ثانیه برسانیم، حتی اگر کسی نت A را از نت G تشخیص ندهد پی خواهد برد که سیم گیتار صدای درستی نمی‌دهد. آن‌گاه A بیمارتر و دچار سینه‌پهلو خواهد شد. شل‌تر کردن باز هم بیشتر سیم به تشخیص‌ناپذیر شدن صدای آن و در نهایت به مرگ A خواهد انجامید. اما جای نگرانی نیست، زیرا نجات A بسیار آسان است. تنها باید سیم آن را کمی سفت‌تر کرد.
«هرچه در بالاست در پایین هم هست و هرچه در پایین است در بالا هم هست.» هم‌چون سیم‌های گیتار، اصل ارتعاش درباره بدن انسان نیز کاربرد دارد. هرگاه دچار بیماری می‌شویم، آنچه در لایه‌های زیرین رخ می‌دهد، ناکوک شدن ارتعاشات بدنمان است. کافی است ارتعاشات بدنمان را کوک کنیم تا خیلی زود شفا یابیم.
چهارمین اصل قدرت، به اصل «دو قطبی بودن»[۹] معروف است. بر پایه این اصل، همه چیز دو قطبی است؛ یعنی هر چیزی در جهان دارای قطب مخالف خود است ولی آن دو تنها از نظر درجه و کمیت با یکدیگر متفاوت هستند و ماهیتشان یکی است. بلندی و کوتاهی هر دو یکی هستند. کودکان بلندقد و بازیکنان بسکتبال کوتاه‌قد وجود دارند اما بلندی یا کوتاهی وجود ندارد، بلکه به دیدگاه ما بسته است. همان‌گونه که اصل ارتعاش نشان می‌دهد گرما و سرما نیز چنین است.
ما اصل دوقطبی بودن را برای چرخش نگرشمان از دوست نداشتن به دوست داشتن، از ترس به خوش‌بینی، از تنفر به عشق، از احساس گناه به بخشش خود و از خشم به خونسردی به‌کار می‌بریم. همچنین از این اصل برای روشن‌تر کردن مفهوم واژه‌هایی چون عشق، ترس و خشم بهره می‌بریم و آن‌ها را با قطب مخالفشان تعریف و توصیف می‌کنیم. برای نمونه، ترس را در نظر بگیرید. ترس چیست؟ ترس چیزی جز احساسی منفی نیست؛ اما چه جور احساس منفی؟ اگر مقیاس دوقطبی را

رسم کنیم، ترس در قطب منفی مقیاس قرار خواهد گرفت. با تفکر بیشتر درباره ترس پی می‌بریم ترس نوعی پیش‌بینی است. بنابراین در هر دو قطب مثبت و منفی مقیاس دوقطبی، واژه پیش‌بینی را قرار می‌دهیم و ترس را این گونه تعریف می کنیم: ترس احساسی برخاسته از پیش‌بینی منفی است. یعنی کسی که دچار ترس می‌شود، در انتظار پیشامدی ناخوشایند به سر می‌برد. در برابر ترس، خوش‌بینی قرار دارد که برخاسته از پیش‌بینی مثبت است؛ یعنی کسی که خوش‌بین است در انتظار پیشامدی خوشایند به سر می‌برد. بنابراین نتیجه می گیریم که احساس ترس و خوش‌بینی هر دو یکی هستند و تنها از نظر میزان مثبت یا منفی بودن با یکدیگر تفاوت دارند. کافی است درجه یا میزان را تغییر دهیم تا احساس تغییر کند. (شکل ۲)



شکل ۲- توصیف ترس با ترسیم مقیاس دوقطبی

پنجمین اصل قدرت به اصل «نواخت»[۱۰] معروف است. بر پایه این اصل هر چیزی دارای آهنگ و نواخت است: نواختی بالارونده و نواختی پایین‌رونده.

همه چیز فراز و فرود دارد. هر چیزی چرخه پرفراز و نشیب تولد، رشد، پیری و سرانجام مرگ را از سر می گذراند. همچنین در هر لحظه از شبانه‌روز ما با چرخه‌های پرنواختی روبه‌رو هستیم: همین که چشم از خواب می گشاییم، چرخه روزانه ما آغاز می‌شود. هنگامی که شروع به خوردن صبحانه می کنیم چرخه‌ای آغاز می‌شود که با پایان یافتن صبحانه به پایان می‌رسد. پس از سپری شدن روز و فرارسیدن شب، چرخه آن روز پایان می‌یابد. وقتی همان شب به خواب می‌رویم، چرخه شبانگاهی زندگی و چرخه رویاهایمان شروع می‌شود.

هر کاری در شبانه‌روز انجام می‌دهیم دارای چرخه است اما ما همان دم نمی‌دانیم در کجای آن چرخه هستیم، مگر آن که از آینده به گذشته خود بنگریم. بخت موفقیت ما در هر کاری هنگامی افزایش

می‌یابد که چرخه آن در نقطه فراز باشد. همه چرخه‌های زندگی پستی و بلندی دارند و این پستی و بلندی، چرخه خواب، چرخه تندرستی، چرخه توان و نیرو، چرخه کامیابی، چرخه بخت و اقبال و... را در بر می گیرد.

هر چرخه‌ای زمانی معین دارد. برای مثال چرخه سیاره ماه، مانند چرخه عادت ماهیانه زنان، بیست و هشت روزه است؛ چرخه خواب هم نود دقیقه است. اما همان گونه که گفتیم بیشتر چرخه‌ها از دید ما پنهان هستند. اگر از چرخه‌های توان و نیرو، بخت و اقبال، عشق، تندرستی، موفقیت، و ... زندگی خود نموداری بکشیم، متوجه همان نواختی در آن‌ها خواهیم شد که در دیگر جاها به چشم می‌خورد.

برای این که چرخه‌های زندگی خود را بهتر بشناسید، به سطح آلفا بروید و در این سطح از تکنیک سه انگشتی کمک بگیرید. در سطح آلفا نوک سه‌انگشت نخست دستانتان را روی هم جمع کنید و در دل بگویید که می‌خواهید چرخه فعالیت دلخواهتان را بیازمایید و با آن آشناتر شوید. ریسک کردن در زمان‌هایی که چرخه آن فعالیت در نقطه فراز است، بخت شما را افزایش خواهد داد یا اگر بخواهید خانه‌ای را خریداری کنید بهترین خانه گیرتان خواهد آمد. تاجران در نقطه فراز چرخه زندگی ماهیانه خود می‌توانند دادوستدهایی سودمند انجام دهند و سرمایه گذاران و خریداران سهام می‌توانند بهترین تصمیم‌ها را بگیرند.

ششمین اصل قدرت، اصل «علت و معلول[11]» نام دارد. بر پایه این اصل، هر علتی معلول خود را دارد و هر معلولی علت خود را. همه رویدادهای زندگی قاعده و قانون دارند و حتی تصادف‌ها و حسن‌تصادف‌ها نیز دارای قوانینی هستند که هنوز برای ما ناشناخته‌اند.

بگذارید داستانی برای شما بگویم تا با این اصل بیشتر آشنا شوید؛ روزی از روزها، در یکی از جنگل‌های کالیفرنیا برگی از درختی جدا شد و بر زمین افتاد. کرم ابریشم چاقی که از آنجا می گذشت ناچار شد آن برگ را دور بزند تا به آن برخورد نکند. این تغییر مسیر، کرم ابریشم را به کنده درختی رساند. کرم از کنده درخت بالا رفت و روی آن ایستاد. همان هنگام، مردی که از جنگل می گذشت از راه رسید و روی کنده نشست؛ اما نشستن روی کنده همانا و له شدن کرم و کثیف شدن شلوار آن مرد همان! مرد همین که متوجه کثیفی شلوارش شد تصمیم گرفت به خانه بازگردد و شلوار کثیف را به خشک‌شویی

محلشان تحویل دهد. در خشک‌شویی با خانمی آشنا شد و از او خوشش آمد. پس از چندی آن دو با هم ازدواج کردند و صاحب پسری شدند. پسر آن‌ها که بسیار زیرک و باهوش بود، پس از سپری کردن دوران مدرسه و دانشگاه وکیلی زبردست شد. او بعدها به فعالیت‌های سیاسی روی آورد و پله‌های ترقی را در حزب خود یک به یک بالا رفت. و چنین بود که به‌علت افتادن برگی از درخت در یکی از جنگل‌های کالیفرنیا، ریچارد نیکسون سی‌وهفتمین رییس جمهور آمریکا شد. این یعنی اصل علت و معلول!

هفتمین اصل قدرت، اصل «جنسیت»[۱۲] است و می‌گوید: هر چیزی دارای بخش مذکر و بخش مؤنث است. جنسیت تنها به دنیای مادی محدود نیست، بلکه در دنیای ذهن و دنیای روح نیز دیده می‌شود. نیروی مذکر، برون‌افکن، مثبت و پویاست اما نیروی مؤنث، درون‌پذیر، منفی، پذیرا و خلاق است. نیروی مؤنث و مذکر ربطی به جنسیت آدمی ندارد و مرد و زن از هر دو نیرو برخوردارند. در واقع مرد و زن، نمود اصل جنسیت در دنیای مادی به شمار می‌روند. برای نمونه، سخنران پرشور و پرانگیزه، چه زن باشد چه مرد، هنگام سخنرانی نیروهای مذکر می‌آفریند. توضیح بیشتر در این باره در فصل بیست‌وچهارم، «نیروهای مذکر و نیروهای مؤنث»، داده خواهد شد.

اصول هفت‌گانه قدرت، قوانین خدشه‌ناپذیر طبیعت به‌شمار می‌روند. آن‌ها را نمی‌توان تغییر داد یا از بین برد. اما می‌توان قانونی را بر ضد قانونی دیگر به‌کار برد: قانونی بالاتر ضد قانونی پست‌تر، و قانونی پست‌تر ضد قانونی بالاتر.

چوب خشک به لطف جریان رودخانه می‌تواند در آب شناور بماند. کسی که در رودخانه شنا می‌کند می‌تواند به کمک اصل علت و معلول و کنش و واکنش خودش را به ساحل برساند. او برای رسیدن به ساحل نیازی ندارد با این قوانین آشنا باشد، بلکه تنها کافی است به سوی ساحل شنا کند. اما آگاهی از این اصول می‌تواند به او کمک کند در ساحل در این باره بیندیشید که اگر ناگهان داخل رودخانه بیفتد چه می‌تواند بکند. اگر این مثال را کمی گسترش دهیم می‌توانیم بگوییم که این دنیا و ذهن ما حکم رودخانه‌ای را دارند که ما در آن شنا می‌کنیم.

این اصول با شما در میان گذاشته شدند تا شما درباره آن‌ها بیندیشید و پس از شناخت آن‌ها در همه

بخش‌های زندگی‌تان از آن‌ها بهره‌برداری کنید. هرچه در راه رشد و شکوفایی جلوتر بروید، سودمندی‌های آن‌ها آشکارتر خواهد شد. بیشتر آن‌ها در زندگی روزمره ما آشکار و پدیدارند؛ اما برخی چندان هویدا نیستند. این اصول، در دل همه فصل‌های کتاب نهفته‌اند و شما اندک اندک با همه آن‌ها آشنا خواهید شد.

برای نمونه، در فصل دوازدهم برای فرستادن پیام ذهنی به کمک تکنیک مرکز صحنه، اصل جنسیت را به‌کار خواهیم برد. یا در فصل هفدهم، قربانی شرایط نشوید و تعیین‌کننده باشید، از اصل همگونی بهره‌برداری خواهیم کرد. همین طور از اصل ارتعاش برای شفا دادن بیماری‌ها، از اصل علت و معلول برای تعیین اهداف زندگی (فصل بیست‌وسوم) و از اصل دوقطبی بودن، برای تغییر دادن ترس به خوش‌بینی و نفرت به عشق (فصل هفتم) یاری خواهیم جست.

فصل پنجم: تصاویر ذهنی طلایی

کسی که از ظرف شستن لذت می‌برد، به هوای پر کردن کابینت‌ها از ظرف‌های شسته و پاکیزه و برق انداختن اجاق گاز و دیگر وسایل، در آشپزخانه گام می‌گذارد. این‌ها تصاویر ذهنی ناخودآگاهی هستند که در ذهن چنین کسی پدیدار می‌شود. او به جای این‌که آشپزخانه را پر از ظرف‌های کثیف ببیند، آنجا را بسیار پاکیزه و درخشان تصور می‌کند. در برابر، کسی که ظرف شستن را دوست ندارد، در ذهن خود آشپزخانه را پر از ظرف‌های کثیف، و اجاق گاز و کابینت‌ها را چرب و سیاه تصور می‌کند. پس جای شگفتی نیست که او از شستن ظروف آشپزخانه بیزار باشد.

تصاویری که ما در ذهن خود داریم، ما را همان آدمی می‌سازد که در بخش‌های گوناگون زندگی هستیم. به گفته بهتر، دنیای ما و واقعیت‌های آن، از ذهن ما سرچشمه می‌گیرد و تصاویر ذهنی ماست که دنیا را برای ما بهشت یا جهنم می‌سازد. این آگاهی، تکنیکی بسیار کارامد و سودمند را به فهرست تکنیک‌های متد سیلوا افزوده است: تصاویر ذهنی طلایی.

تکنیک تصاویر ذهنی طلایی بر پایه این که رفتار انسان برآمده از تصاویر ذهنی اوست استوار است. این تکنیک نخستین‌بار در سال ۱۹۶۶ پدیدار شد. در تکنیک تصاویر ذهنی طلایی، چیزهایی را که دوست نداریم و می‌خواهیم از دست آن‌ها رها شویم در قابی آبی، و چیزهایی را که دوست داریم و می‌خواهیم برای بالا بردن کیفیت زندگی‌مان آن‌ها را جذب کنیم، در قابی سفید قرار می‌دهیم. در این تکنیک، هرگاه چیزی ما را آزار دهد یا به آفرینش احساس ترس، گناه و رنجش در ما بی‌نجامد، ما از آن چیز و همچنین نقطه مقابل آن، تصویر ذهنی خواهیم ساخت. برای نمونه، اگر از بلندی بترسیم، می‌توانیم خودمان را چون عقابی تصور کنیم که در بالای ابرها به پرواز درآمده است. اگر از کرم خاکی بترسیم، می‌توانیم آن‌ها را در نقش کارگرانی تصور کنیم که با بارور ساختن خاک به پرورش گیاهانی درشت‌اندام کمک می‌کنند. یا اگر ترس ما از سخنرانی در برابر جمع باشد، می‌توانیم خود را در حال ایراد یک سخنرانی پرشور در برابر گروهی بزرگ به تصور درآوریم که ما را بی‌امان تشویق می‌کنند.

چنانچه بخواهید عادت ناپسندی را کنار بگذارید، نخست باید جانشینی برای آن پیدا کنید. برای مثال اگر خواهان ترک سیگار باشید، می‌توانید نوشیدن جرعه‌جرعه آب را جانشین آن بکنید تا هرگاه هوس

کشیدن سیگار به سرتان زد، نوشیدن آب بی‌درنگ جای آن را بگیرد.

تفاوت اساسی بین تصویرسازی ذهنی و خیال‌پردازی این است که اولی سازنده و آفریننده است ولی دومی سرگرم‌کننده.

روش به‌کارگیری تکنیک تصاویر ذهنی طلایی چنین است:

روی صندلی راحت بنشینید و با شمارش وارونه به سطح آلفا بروید. خودتان را با عادت ناپسندتان تصور کنید. برای نمونه، اگر سیگاری هستید خودتان را در حال سیگار کشیدن ببینید. تصویر را در قابی آبی‌رنگ قرار دهید و آن را بزرگ، رنگی و متحرک سازید. هنگام سیگار کشیدن چه حسی به شما دست می‌دهد؟ تا آنجا که می‌توانید هر حسی را زنده کنید. برای نمونه، مزه، بو و تماس سیگار با لبانتان را احساس کنید. اکنون این تصور را سه‌بعدی سازید.

در گام بعد، از عملی که می‌خواهید جانشین عادت‌تان کنید تصویری بسازید و آن را در قابی سفیدرنگ قرار دهید. این تصویر را کوچک‌تر کنید و اندازه آن را به یک دهم تصویر قاب آبی برسانید. سپس تصویر قاب سفید کوچک‌شده را به گوشه سمت چپ پایین تصویر قاب آبی بزرگ انتقال دهید. در تصویر قاب سفید خودتان را در حال جرعه‌جرعه نوشیدن یک لیوان آب ببینید و آن را همان‌گونه کوچک، سیاه و سفید، تخت و یک‌بعدی به حال خود رها کنید.

پس از این‌که دو مجموعه تصویر با قابی آبی و سفید ساختید، از یک تا سه بشمارید و در شماره سه در دل بگویید: «جابه‌جایی» و سپس این دو تصویر ذهنی را با هم جابه‌جا کنید. با این جابه‌جایی، تصویر قاب آبی مربوط به عادت ناپسند، کوچک‌تر، و تصویر قاب سفید مربوط به عادت تازه و پسندیده بزرگ‌تر خواهد شد. اکنون تصویر قاب آبی کوچک‌شده را به پایین‌ترین گوشه سمت راست تصویر قاب سفید بزرگ‌شده انتقال دهید. توجه داشته باشید که تصاویر ذهنی سمت راست، نشان‌دهنده زمان گذشته و تصاویر ذهنی سمت چپ نشان‌دهنده زمان آینده است. همچنین تصویر قاب سفید رفتاری را نشان می‌دهد که می‌خواهید آن را گسترش و پرورش دهید اما تصویر قاب آبی گویای رفتاری است که قصد دارید آن را کاهش دهید یا از بین ببرید.

گام بعدی، طلایی کردن صحنه است؛ یعنی افزودن بر کیفیت تصویر قاب سفید و کاستن از کیفیت

تصویر قاب آبی. تصویر قاب سفید را بزرگ‌تر از پیش و سه‌بعدی کنید، به آن عمق، رنگ و جان بیشتری ببخشید و بکوشید احساسات برخاسته از آن را از سربگذرانید. در برابر، تصویر قاب آبی را کوچک‌تر، تیره و تار، سیاه و سفید، تخت و یک‌بعدی ببینید.

با این کار، تصویر قاب آبی به کوچکی یک لوبیا خواهد شد. اما تصویر قاب سفید چنان بزرگ‌تر، روشن‌تر و شفاف‌تر خواهد شد که تصویر قاب آبی را به کلی از ذهن شما پاک خواهد کرد.

تکنیک تصاویر ذهنی طلایی را می‌توان برای رویارویی با عادت‌های ناپسند و ترس‌ها به‌کار گرفت اما این تکنیک کاربردهای فراوان دیگری نیز دارد. با خواندن ماجرای استنلی که به کمک تکنیک تصاویر ذهنی طلایی توانست شور و انگیزه بآفریند، با کاربردهای دیگر این تکنیک آشنا خواهید شد.

استنلی، بسیار تنبل بود. او همیشه امروز و فردا می کرد و هیچ گاه نمی‌توانست کاری را تا پایان به انجام برساند. استنلی برای حل این مسئله تصمیم گرفت در یکی از دوره‌های آموزشی متد سیلوا نام‌نویسی کند. ما با شخصی کوتاه قد و چاق روبه‌رو بودیم که عاشق خوراکی بود، پشت سر هم سیگار می کشید و پس از انجام کارهایش، تا نیمه‌های شب پای تلویزیون می‌نشست. استنلی ماهی گیری را نیز دوست داشت ولی خستگی مانع از آن می‌شد که به ماهیگیری برود. افزون بر آن، تماشای تلویزیون برای او بسی لذت‌بخش‌تر و راحت‌تر از رفتن به ماهی گیری بود. از دیگر کارهایی که استنلی به آن علاقه داشت، رفتن به سینما بود؛ اما برای رفتن به سینما ناچار بود از خانه بیرون بزند و او این کار را هیچ دوست نداشت! در واقع، استنلی به دلیل تنبلی بیشتر تعطیلی‌ها را در خانه می‌ماند.

استنلی گوشه‌ای از اتاق خوابش را دفتر کار خود کرده بود؛ جایی که همیشه پر بود از کاغذهای تلنبارشده روی هم، مداد، قلم، سنجاق و دیگر چیزهایی که قرار بود یک روز آن‌ها را جمع‌وجور کند اما وسوسه تماشای تلویزیون همواره مانع این کار شده بود.

«آیا متد سیلوا می‌تواند مرا از دست تنبلی رها کند؟» این پرسشی بود که استنلی تصمیم گرفته بود برای یافتن پاسخ آن در دوره آموزش متد سیلوا نام‌نویسی کند.

در نخستین روز شروع دوره، استنلی خواسته خود را با مربی متد سیلوا درمیان گذاشت و از او پرسید: «چگونه می‌توانم تنبلی را از زندگی‌ام بیرون برانم؟» مربی از او پرسید: «چرا می‌خواهی این کار را

بکنی؟» استنلی شگفت‌زده پاسخ داد: «برای این که تنبلی زندگی‌ام را به هم ریخته و مرا اسیر خود کرده است تا آنجا که حتی نمی‌توانم به کارهایی بپردازم که دوست دارم.» مربی گفت: «اما تنبلی می‌تواند در زندگی تو به منبعی ارزشمند تبدیل شود! چرا آن را مهار نمی‌کنی و از آن در جهت منافع خودت بهره نمی‌بری؟» استنلی شگفت‌زده‌تر از پیش پرسید: «چگونه می‌توانم یک چیز منفی را منبعی ارزشمند بدانم و از آن بهره‌برداری کنم؟» مربی پاسخ داد: «به زودی خواهیم دید.» آن‌گاه از استنلی خواست در برابر جمع، تکنیک تصاویر ذهنی طلایی را به‌کار گیرد تا شیوه کار ذهن بر همگان آشکار شود.

از استنلی خواسته شد راحت و آسوده روی صندلی بنشیند، ماهیچه‌هایش را شل و رها سازد و تصور کند به خانه‌اش بازگشته است. او می‌بایست هرچه را از ذهنش می‌گذشت همراه با کیفیت آن تصاویر ذهنی، به همه توضیح دهد.

«الان من در اتاق خوابم هستم. در دفتر کارم که در گوشه اتاق خواب قرار دارد، کوهی از کاغذ روی هم تلنبار شده است. ساعت شش و نیم است. بنگ... کاپیتان کرک وارد صحنه شد. من سرگرم تماشای سریال تلویزیونی سفر فضایی هستم و لبخندی بر لب دارم.»

مربی به میان حرف او دوید و گفت: «حالا که در دفتر کارت هستی، بکوش آنجا را مرتب کنی! سپس گزارش بده در این باره چه فکر می‌کنی. هنگام مرتب کردن آنجا، توضیحاتی هم درباره کیفیت تصاویر ذهنی خود بده و بگو آیا آن‌ها روشن و شفاف هستند یا تیره و تار.»

استنلی مدتی ساکت ماند اما سرانجام لب به سخن گشود و گفت: «من هنوز آنجام. می‌توانم کپه‌های کاغذ را روی میزم ببینم؛ چیزهایی که می‌بینم واضح نیستند، بلکه سیاه و سفید و خاکستری رنگ‌اند. بنگ... سر و کله کاپیتان کرک دوباره پیدا شد». مربی از استنلی خواست کیفیت تصاویر ذهنی سریال دلخواهش را نیز توضیح دهد و استنلی در پاسخ گفت که آن‌ها رنگی، سه‌بعدی و روشن هستند.

مربی ادامه داد: «خب، پس تصاویر ذهنی تو از سریال سفر فضایی، بزرگ و روشن است اما دفتر کارت را کوچک و تیره می‌بینی! اکنون از تو می‌خواهم تصاویر سریال دلخواهت را در قابی آبی‌رنگ و تصاویر دفتر کارت را در قابی سفیدرنگ قرار دهی. من از یک تا سه خواهم شمرد و سپس خواهم گفت:

جابه‌جایی. هرگاه این واژه را از زبان من شنیدی، جای این دو تصویر را با هم عوض کن. با این کار تصاویر دفتر کارت، روشن و بزرگ، و تصاویر سریال دلخواهت، کوچک و تیره خواهد شد. آماده‌ای؟ یک، دو، سه! جابه‌جایی.»

همین که مربی واژه جابه‌جایی را بر زبان راند، تصاویر ذهنی استنلی جابه‌جا شدند و تصویر دفتر کار او، شفاف، روشن و سه‌بعدی شد. در گام بعد، مربی به استنلی گفت تصویر دفتر کارش را گسترده‌تر کند و آن را نه تنها در جلوی خود ببیند، بلکه پشت و پیرامون او را نیز به‌طور کامل در بر بگیرد. سپس از او خواست در خیالش آنجا را تمیز و مرتب ببیند.

اکنون تصویر دفتر کار استنلی بزرگ، شفاف، روشن، رنگی و سه بعدی بود و گویی یک کارشناس تزئینات داخلی دستی به سر و صورت آنجا کشیده بود. تصویر سریال سفر فضایی نیز که در قابی آبی قرار داشت به‌کلی ناپدید شده بود.

وقتی استنلی چشمانش را گشود درحالی‌که لبخندی بر لب داشت گفت که نمی‌تواند تا پایان کلاس منتظر بماند و باید هرچه زودتر برای مرتب کردن دفتر کارش به خانه بازگردد؛ دیدن دفتر کاری تمیز و مرتب در خیالش، او را بی‌تاب و بی‌قرار کرده بود. او دیگر در این باره به‌کلی متفاوت می‌اندیشید. تصاویری که در ذهنش از دفتر کارش داشت و نیز نگرش او در این باره سراسر تغییر یافته بود.

مربی نگاهی دوباره به استنلی انداخت و پرسید: «استنلی، آیا تاکنون برای کاهش وزن خود رژیم گرفته‌ای؟»

استنلی سرش را به نشانه تأیید تکان داد و گفت: «بارها و بارها این کار را کرده‌ام ولی نتیجه نداشته است.»

مربی گفت: «از آنجا که تو استاد امروز و فردا کردن هستی چرا این مهارت را به‌کار نمی‌گیری تا شیوه غذا خوردنت را نیز دگرگون کنی؟»

استنلی با تعجب پرسید: «منظورتان چیست؟»

مربی پاسخ داد: «هنگام امروز و فردا کردن، تو در واقع تصویر ذهنی کاری را که دوست نداری ضعیف و بی‌کیفیت، و تصویر ذهنی کاری را که دوست داری، نیرومند و باکیفیت می‌کنی. امروز و فردا کردن

کاری جز جایگزینی یک چیز به جای چیزی دیگر نیست و تو همیشه جانشین را بیشتر دوست داری و تصویر ذهنی تو از آن بسیار شفاف و روشن و نیرومند است. با آگاهی از این حقیقت، تو می‌توانی امروز و فردا کردن را برای ترک سیگار و نخوردن خوراکی‌های ناسالم به‌کار گیری.

حتی می‌توانی از امروز و فردا کردن که در آن بسیار ماهر و استادی برای از بین بردن احساسات منفی خشم، حسادت، آزردگی و احساس گناه بهره‌برداری کنی. می‌توانی به کمک آن از دست هر چیز منفی در زندگی‌ات رها شوی. حتی می‌توانی با پیری و بیماری‌های گوناگون نیز رویارویی کنی.

تو منبع مثبت و ارزشمندی در اختیار داری که در گذشته آن را به شیوه‌ای نادرست به‌کار می‌گرفتی. شاید هم آن بود که تو را به‌کار می‌گرفت و تو اسیر دست و پا بسته آن بودی. نظرت چیست که از خودِ امروز و فردا کردن برای امروز و فردا نکردن کمک بگیری؟!»

حاضران در کلاس با شنیدن واپسین جمله مربی به خنده افتادند و استنلی که اکنون مطلب را گرفته بود لبخندی بر لب راند. او استاد امروز و فردا کردن بود و اکنون فهمیده بود که آن را چگونه به خدمت بگیرد. دیگر نمی‌خواست از آن فرار کند، بلکه می‌خواست به آن به چشم منبعی ارزشمند بنگرد. کافی بود با کارکرد تصاویر ذهنی طلایی و تصاویر قاب آبی و قاب سفید آشناتر شود تا آن‌گاه به خواسته‌اش برسد.

شما نیز مانند استنلی می‌توانید همه ویژگی‌های ناخوشایند زندگی‌تان را به منبعی ارزشمند تبدیل کنید. امروز و فردا کردن، یا همان ساختن تصاویری تیره و تار می‌تواند به منبعی ارزشمند برای شما تبدیل شود. اگر درباره یکی از رویدادهای گذشته زندگی‌تان احساسی ناخوشایند دارید، دلیلش این است که از آن، تصاویر ذهنی نیرومندی ساخته‌اید. پس، از کیفیت آن تصاویر بکاهید و آن را تیره و تار سازید تا دیگر شما را نیازارد. آری، شیوه کار ذهن این گونه است و شما این گونه می‌توانید بر ذهنتان کنترل پیدا کنید.

اگر با آنچه در پس پرده تصاویر ذهنی طلایی می‌گذرد آشنا شوید، همه چیز روشن می‌شود. آیا این همانی نیست که هنگامی که با ترس و لرز روی صندلی دندانپزشکی نشسته‌اید از سر می‌گذرانید؟ شما در این هنگام تصاویر ذهنی درد و ترس را وارد میدان می‌کنید و در پی آن، رفتن به مطب

دندانپزشکی را کاری دردناک می‌سازید. شما در اینجا تصاویر نادرستی را طلایی و باکیفیت می کنید. به جای این کار باید پیش از دیدار با دندانپزشک، نوک سه انگشت نخست هر دو دستتان را روی هم فشار دهید و تصور کنید با دندان‌هایی سالم و ترمیم‌یافته، خوشحال و سرحال از مطب دندانپزشکی بیرون می‌آیید. با این ترفند، خواهید دانست چه تصاویری را نیرومند و باکیفیت کنید و چه تصاویری را ضعیف و بی کیفیت.

بخش دوم: سازوکار ذهن

فصل ششم: استرس و تنش

همه ما بارها و بارها شنیده‌ایم که بیشتر مسائل انسان برخاسته از استرس و تنش است. این روزها کتاب‌ها، مجلات و رسانه‌ها همگی یک چیز را به ما می‌گویند: استرس و تنش بلای جان آدمی است. بیشتر سردردها، ناراحتی‌های گوارشی، اضافه وزن، جوش‌های پوستی، بی‌خوابی، مشکلات شغلی، طلاق، درگیری‌های خانوادگی، دعواهای بین دوستان، بیکاری، افسردگی و... همگی به نوعی با استرس در ارتباطند. مهم‌تر از آن، استرس نه تنها به چنین مسائلی می‌انجامد، بلکه خود این مسائل نیز استرس‌زا هستند.

استرس چیست؟ استرس نوعی نیروست ـ نیرویی که ذهن تولید می‌کند. این نیرو می‌تواند در بدن کش و قوس ایجاد کند، آن را تحت فشار قرار دهد و کارکرد طبیعی بدن را مختل سازد. این نیرو نه تنها بخش‌های نمایان بدن را تحت تأثیر قرار می‌دهد، بلکه بخش‌های نهان و سلول‌ها و ارگان‌ها را نیز از گزند خود در امان نگه نمی‌دارد.

استرس تنها سازمان بدن را به هم نمی‌ریزد، بلکه ذهن را نیز آشفته می‌سازد. هرگاه دچار استرس می‌شویم، رفتار ما و نگاهمان به دنیا دگرگون می‌شود: چیزهایی که روشن و واضح می‌نمودند، از پس پرده‌ای سیاه دیده می‌شوند. شناخت و آگاهی ما تیره و تار می‌گردد، خودباوری‌مان کاهش می‌یابد و برخورد ما با دنیای پیرامونمان متفاوت می‌شود.

هنگام روبه‌رو شدن با رویدادی استرس‌زا، بدن در برابر خطرات احتمالی به‌گونه غریزی به جنگیدن یا گریختن روی می‌آورد. ذهن به بدن فرمان می‌دهد: «خطر در کمین است. آماده باش!» بدن که به‌درستی نمی‌داند آیا خطری او را تهدید می‌کند یا نه، ناگزیر به دستورات ذهن گردن می‌نهد و خودش را آماده می‌کند. به‌هم نزدیک کردن شانه‌ها برای قرار گرفتن در حالت دفاعی، سفت کردن ماهیچه‌های صورت و شکم و دیگر ماهیچه‌ها، احساس خفیف تهوع به‌نشانه آماده کردن معده و روده برای تخلیه و سبک‌تر کردن شکم، تندتر شدن تنفس برای اکسیژن‌رسانی بیشتر به سلول‌ها، گشاد کردن شریان‌ها و وریدها برای روان‌تر شدن گردش خون، از جمله آماده‌سازی‌هایی است که بدن بر پایه شدت احساس استرس انجام می‌دهد.

با برطرف شدن احساس خطر و پایین آمدن میزان آدرنالین خون (هورمونی که برای آماده ساختن بدن در برابر عوامل استرس‌زا از غدد فوق کلیوی ترشح می‌شود)، شرایط بحرانی همچنان ادامه می‌یابد اما بدن خیلی زود حالت طبیعی خود را باز می‌یابد. چنانچه احساس استرس متوقف نشود، کارکرد طبیعی بدن نابسامان می‌شود و سلول‌ها در کار بازسازی خود به مشکل برمی‌خورند. در پی آن، ارگان‌هایی که کار دفاع از بدن در برابر مهاجمانی چون میکروب‌ها و ویروس‌ها را دارند توانایی خود را از دست می‌دهند و آن‌گاه بدن بیمار می‌شود. بنابراین هرگاه بیمار می‌شوید، می‌توانید علت آن را در رویدادهای استرس‌زایی که در چند روز گذشته از سر گذرانده‌اید ـ برای نمونه در بگو مگویی که چندی پیش با همسرتان داشته‌اید ـ بجویید.

هرچه در بدن می‌گذرد، در ذهن نیز می‌گذرد. استرس نه‌تنها بدن را نابسامان می‌کند، بلکه آشفتگی‌های روانی بسیاری نیز در پی می‌آورد. با بدنی کم‌توان و امواج مغزی پرشدت، ارتباط آدمی با دنیای پیرامون خویش مخدوش می‌شود. این آشفتگی روانی به احساس ناامنی و افکار منفی گوناگون می‌انجامد. او خود را یک قربانی می‌پندارد و پیوسته با احساساتی چون دلسوزی به خود، سستی و بی‌حالی و دست دست کردن سروپنجه نرم می‌کند.

استرس از راه‌های گوناگون خود را پدیدار می‌سازد. اگر بدون هیچ دلیلی سست و بی‌حال باشید، اگر زیاد سیگار بکشید، پرخوری کنید، شب و روز سرگرم خیال‌بافی باشید، ولخرجی کنید، و... با اندکی جست‌وجو پی خواهید برد همه این‌ها به دلیل احساس استرس است و شما برای رها شدن از استرس دست به چنین کارهایی می‌زنید.

اگر سرگرم کاری هستید که دوست ندارید، اگر ویژگی‌هایی دارید که نمی‌خواهید داشته باشید یا برعکس، اگر در آرزوی داشتن چیزی هستید که نمی‌توانید به‌دست آورید، و اگر چشم به راه پیشامدی ناخوشایند هستید، بدانید که همواره در تیررس تیرهای سمی استرس قرار دارید.

اگر سرگرم کاری باشید که دوست ندارید و تغییر دادن یا دوری کردن از آن شدنی نباشد، استرس مهمان ناخوانده همیشگی شما خواهد بود.

بی‌حالی و بی‌انگیزگی، همگانی‌ترین نمود استرس است. این همان عاملی است که در خانه و محل کار

ارتباط ما را با دیگران خراب می کند.

آیا شیوه‌ای کارآمد برای رویارویی با استرس وجود دارد؟ برای پاسخگویی به این پرسش، چند راه را به شما پیشنهاد می کنیم. نخست این که می‌توانید با رها کردن افکاری که ذهن شما را آشفته می کنند، از استرس پیش‌گیری کنید یا آثار زیانبار آن را کاهش دهید. کافی است در سطح آلفا ـ که ذهن ما بسیار متمرکز است ـ همه توجه خود را روی افکار دیگری جز فکری معطوف کنید که قصد رها شدن از آن را دارید. هرگاه کسی طی دوره‌ای پرتنش و پراسترس دست به رهاسازی بزند، احتمال این که به بیماری‌ها و ناخوشی‌هایی دچار شود که نمود جسمانی استرس به‌شمار می‌روند، بسیار اندک خواهد شد.

«رهاسازی»، درجاتی گوناگون دارد. برای روشن‌تر شدن مطلب بگذارید داستانی را برای شما تعریف کنیم. روزی روزگاری، دو راهب سرتراشیده که ردایی بلند بر تن داشتند، از میان یکی از جنگل‌های شهر ناپل ایتالیا می گذشتند. آن دو سر راهشان به رودخانه‌ای رسیدند و در کنار رودخانه به زن جوانی برخوردند که می‌خواست به آن سوی رودخانه برود. آن زن که کفش‌هایی نو بر پا و جامه‌ای بلند بر تن داشت نمی‌توانست از رودخانه بگذرد. یکی از آن دو راهب، بی‌درنگ زن را بغل کرد و پس از گذراندن او از میان آب‌های خروشان رودخانه، او را در آن سوی بر زمین گذاشت. آن زن پس از سپاسگزاری، از آنان جدا شد و به راه خود رفت. آن دو راهب نیز به راه خودشان ادامه دادند.

هنوز چند گامی بیشتر برنداشته بودند که راهب دیگر خشمگینانه از دوست خود پرسید: «تو چطور توانستی چنین کاری بکنی؟»

«منظورت کدام کار است؟»

«منظورم این است که چطور توانستی به آن زن دست بزنی و او را بغل کنی؟»

«آه، ذهن تو هنوز با آن زن جوان درگیر است، اما من او را همان دم که در آن سوی رودخانه بر زمین گذاشتم، رها کردم.»

هرگاه پیشامدی را از سر بگذرانید که تا حد آفرینش استرسی خفیف بر شما تأثیرگذار باشد، ادامه دادن به تفکر درباره آن و درگیر کردن ذهن با آن، بر توان و نیروی آن خواهد افزود. در واقع زیاده‌روی در

تفکر درباره پیشامد ممکن است آن را چنان نیرومند کند که به شما آسیب برساند. از همین رو، رها کردن افکار منفی و استرس‌زا و بها ندادن به آن‌ها، حیاتی است.

روش دوم و کارسازتر، آگاهی از این حقیقت است که علت احساس استرس، نه دیگران، نه ناکامی‌ها، ناامیدی‌ها، ترس‌ها، آرزوهای برآورده نشده و پیش‌بینی‌های ناگوار، بلکه نوع نگاه و نگرش شما به آن‌هاست. اگر بخواهیم ساده‌تر بگوییم، علت احساس استرس طرز برخورد شما با این مسائل است. به گفته دیگر، استرس را خود مسائل و مشکلات زندگی به بار نمی‌آورند، بلکه طرز برخورد ما با مسائل و مشکلات استرس می‌آفریند. حال که منبع آفرینش استرس را شناخته‌ایم، رویارویی با آن آسان‌تر است، زیرا اکنون با طرح پرسشی درست و مناسب، در جایی درست به دنبال پاسخ خواهیم گشت. پرسش درست این نیست که: «چگونه می‌توانم خودم را از شر استرس نجات دهم؟» بلکه این است: «چگونه می‌توانم طرز برخورد و نگرشم را به کارم، پیشامدهای زندگی‌ام، مردمان دیگر و همچنین به ترس‌ها و ناامیدی‌هایم دگرگون کنم؟» ما پاسخ این پرسش را در فصل دوم، نگرش عاشقانه، و فصل سوم، پنج راز شاد زیستن، داده‌ایم.

در کنار تغییر نگرش، تغییر دادن فرکانس امواجی که مغز تولید می‌کند نیز می‌تواند شرایط بحرانی و استرس‌زا را نرم‌تر کند و ما را به دستاوردهایی آنی برساند. احساس استرس فرکانس امواج مغز را افزایش می‌دهد اما برعکس، احساس آرامش و آسودگی، فرکانس امواج مغز را کاهش می‌دهد. و این کلید حل مسئله است.

گاهی ممکن است با چنان حجم انبوهی از منابع استرس‌زا روبه‌رو شوید که نتوانید در خودتان آرامش بیافرینید. گاهی نیز ممکن است بی هیچ دلیلی تحت استرس‌های شدید باشید. در هر دو حالت، راه چاره همان است که گفتیم: برای این که تاریکی را بیرون برانیم چاره‌ای جز آوردن روشنایی نداریم. انسان نمی‌تواند هم‌زمان هم تحت استرس باشد و هم در آرامش و آسودگی به سر برد. اگر هر روز برای مدتی به تمرین آرامش و آسودگی بپردازید، استرس را ملایم‌تر خواهید کرد. و با ملایم‌تر شدن استرس، آثار زیانبار آن کاهش خواهد یافت.

اگر تن ما آرام و آسوده باشد، روان ما نیز آرام و آسوده خواهد بود. و اگر تن و روان ما هر دو آرام و آسوده

باشند، دیگر اثری از استرس نخواهد بود. بهترین حالت آرامش و آسودگی نیز همان نخستین گام مراقبه یا رفتن به سطح آلفاست که در فصل نخست آموزش دادیم. تاکنون میلیون‌ها تن این روش را آزموده و کارایی آن را تأیید کرده‌اند.

اکنون می‌خواهیم کمی جلوتر برویم و شما را با دومین گام مراقبه آشنا کنیم که در آفرینش آرامش و آسودگی عمیق بسیار کارساز است. این شیوه مراقبه به تالاب گل آفتابگردان معروف است و تمرین روزانه آن، نه‌تنها شما را از آثار زیان‌بار استرس دور نگه می‌دارد، بلکه به شما کمک می‌کند نگرشتان نسبت به مسائل زندگی را تغییر دهید. افزون بر آن، به کمک این روش خواهید توانست امواج مغزتان را تا سطح میانه امواج آلفا با فرکانس ده دور در ثانیه کاهش دهید و از سودمندی‌های بی‌شمار آن بهره‌مند شوید.

تکنیک تالاب گل آفتابگردان از راه تصویرسازی ذهنی و تخیل انجام می‌گیرد. متن زیر را چند بار بخوانید و سپس آموزش‌های آن را به اجرا بگذارید. همچنین می‌توانید از کسی بخواهید متن را برای شما بخواند تا از روی گفته‌های او به تمرین بپردازید. یادتان باشد که در تغییر دادن همه عناصر و تصاویر ذهنی مطابق با سلیقه خود و برداشتی که از زیبایی و آرامش دارید آزادید.

پس از خواندن متن زیر به تمرین بپردازید:

«به دور از مزاحمت دیگران، روی صندلی یا مبل آرام و آسوده بنشینید یا در جایی راحت دراز بکشید. چشمانتان را ببندید، چند نفس عمیق بکشید، ماهیچه‌هایتان را شل و رها کنید و با شمارش وارونه، مطابق با آموزش‌هایی که در فصل نخست داده شد، وارد سطح آلفا شوید.

تصور کنید در راهرویی کوچک هستید و دری بزرگ و زیبا از جنس چوب بلوط در برابرتان قرار دارد. در خیالتان به سوی در گام بردارید و تصور کنید در آرام آرام به روی شما باز می‌شود. آن سوی در، تالاب گل آفتابگردان قرار دارد.

همه توجه خود را بر دری که آرام آرام باز می‌شود متمرکز کنید. پس از باز شدن کامل در، تالابی بسیار زیبا در برابر شما پدیدار خواهد شد. در سطح آب زلال، سبز وآبی و درخشان تالاب، گل‌های زنبقی روییده‌اند که با گلبرگ‌های پهنشان در آب شناورند. در کناره‌های تالاب، درختانی سبز و شاداب و

گل‌هایی بی‌شمار، به رنگ‌های زرد، ارغوانی، سفید، قرمز، بنفش و دیگر رنگ‌های دوست‌داشتنی به چشم می‌خورند. پیرامون درختان، جانوران زیبا و ملوس چرا می‌کنند. شیری نر با یال درخشان و کمند گونه، از آب تالاب می‌نوشد اما همین که سرش را بلند می‌کند و چشمش به شما می‌خورد، در پشت درختان ناپدید می‌شود. ناگهان در گوشه‌ای از تالاب جانوری را می‌بینید که به شما چشم دوخته است. آن یک اسب تک‌شاخ است؛ اسب تک‌شاخ سفیدی که با دیدن شما روی دو پای عقب خود می‌ایستد، به نشانه سلام شیهه می‌کشد و یال‌هایش را تکان می‌دهد.

خوب که به تالاب نگاه کنید، گل آفتابگردان بسیار بزرگی را در میانه آن خواهید دید. گلبرگ‌های گل آفتاب‌گردان چنان بزرگ و تنومندند که به‌راحتی می‌توانید روی آن‌ها دراز بکشید. پس به پیش بروید و وقتی به گل آفتابگردان رسیدید، از ساقه آن بالا بروید، خود را روی نازبالش نرم و آسوده گلبرگ‌ها رها سازید و اندکی در آنجا بیاسایید. در آن بالا رایحه خوش و دلنواز گل‌های رنگارنگ تالاب، بینی شما را نوازش خواهد داد.

وقتی روی گل آفتابگردان دراز کشیده‌اید و به آسمان می‌نگرید، ابرهای سپید پنبه‌مانندی را خواهید دید که از بالای سرتان می‌گذرند. آرامش و آسودگی سرتاپای شما را فراگرفته است. از جا بلند شوید و نگاهی به اطراف بیندازید. خرگوشی سرگرم کندن زمین است تا برای خود لانه درست کند. بچه آهویی در نزدیکی او جست‌وخیز می‌کند. گله‌ای فیل که چند بچه فیل نیز در میان ایشان دیده می‌شود در گوشه‌ای از تالاب سرگرم شست‌وشو و پاشیدن آب بر سر و تن خود هستند.

دقایقی بعد، از روی یکی از گلبرگ‌ها سر بخورید و به درون آب شیرجه بزنید. کمی روی آب شناور بمانید و سپس شنا کنید. دمای آب بسیار معتدل است. این همان چشمه آب جوانی و تندرستی است. از آن چند جرعه‌ای بنوشید تا حالتان بهتر و تندرستی و توانایی‌تان افزون‌تر شود. اکنون زیر آب بروید و در اعماق تالاب غواصی کنید. در زیر آب، ماهی‌های گوناگون و رنگارنگی را در رفت و آمد خواهید دید. با چند تا از ماهی‌ها بازی کنید. ناگهان دلفینی در برابر شما پدیدار می‌شود و بازیگوشانه در کنارتان شنا می‌کند. رفتار او مهربانانه و دوستانه است.

آب تالاب به هوا می‌ماند و شما می‌توانید آن را تنفس کنید. احساس کنید آب از راه رگ‌هایتان وارد

سرتاپای بدن شما می‌شود و همه اندام‌ها و ارگان‌های داخلی‌تان را پاکسازی می‌کند. تنه گل آفتاب گردان در زیر آب به‌گونه‌ای متفاوت دیده می‌شود و به درخت ماموت می‌ماند. با همراهی دلفین، در اطراف آن شنا کنید.

پس از سیر و سیاحت در دنیای شگفت‌انگیز زیر آب، به روی آب بازگردید و خود را به بالای گل آفتابگردان برسانید. در دور دست‌ها، سه قله دیده می‌شوند که یکی از آن‌ها پوشیده از برف است. در سرزمین تالاب گل آفتابگردان، هر کاری از دست شما ساخته است. پس روی آب پرواز کنید، اندک اندک اوج بگیرید و به‌سوی کوه پر بکشید. از دوردست‌های آسمان می‌توانید جانورانی را در زیر پایتان ببینید که سرگرم خوردن و نوشیدن و جست‌وخیز هستند. از آن بالا همه چیز کوچک و متفاوت دیده می‌شود. در حالی که به سوی قله پرواز می‌کنید به‌سرعت از بالای دشتی گسترده می‌گذرید. در دامنه کوه، با یک گله گاو وحشی روبه‌رو می‌شوید که این‌سو و آن‌سو می‌دوند. ناگهان شاهینی تیزپرواز در کنار شما پدیدار می‌شود، اندکی همراه شما پرواز می‌کند و سپس در پهنه آسمان از نظرها ناپدید می‌شود.

هنگامی که به نوک قله پربرف رسیدید، با پاهایتای روی برف‌های سفید و درخشان فرود آیید. پس از کمی برف‌بازی و استنشاق هوای پاکیزه، از بالای قله به سوی دره سر بخورید. وقتی به ته دره رسیدید، دوباره به پرواز درآیید و پس از گشت و گذار در بالای کوهستان، به سوی تالاب پیش بروید و روی گل آفتابگردان فرود آیید. اینک آرامش سرتاپای شما را فراگرفته است. به راهروی کوچک بازگردید و در حالی که در بلوطی پشت سر شما بسته می‌شود، با شمارش از یک تا پنج از سطح آلفا خارج شوید.»

ما این روش مراقبه را برای چیره شدن بر آثار زیانبار استرس بسیار کارساز یافته‌ایم. همان گونه که گفتیم، شما می‌توانید با حفظ چهارچوب کلی که همان متمرکز کردن آگاهی و هدایت آن به سوی تخیلاتی آرامش‌بخش و به دور از استرس است، تغییرات دلخواه خود را انجام دهید. شاید برخی این روش را تنها یک تصویرسازی ساده ذهنی و خیالی به شمار آورند. در پاسخ به این گروه باید گفت که همه احساسات ما، چه مثبت و چه منفی، تصاویری ذهنی بیش نیستند. ترس، دلخوری، استرس و دیگر هیجانات، همگی خیالی‌اند، زیرا ساخته کارخانه تولید خیال ذهن‌اند. حتی واقعیت‌های زندگی

ما و دنیایی که برای خود ساخته‌ایم، خیالی‌اند چون محصول نگرش و شیوه برخورد ما با محیطمان هستند. با تمرین تکنیک تالاب گل آفتابگردان به جای این که نیروی تخیل و تصویرسازی ذهنی را بر ضد خودمان به‌کار ببریم، از آن‌ها به سود خودمان بهره‌برداری می‌کنیم. هرچه نباشد، ما و ذهنمان عضو یک تیم هستیم و چه بهتر که با هم همکاری کنیم نه دشمنی.

فصل هفتم: ترس، خوش‌بینی، دلیری

برای این که دلیری را بهتر بشناسیم نیازمندیم با احساسی که ترس نامیده می‌شود آشنا باشیم. در کل دو گونه ترس وجود دارد؛ نخست، ترس طبیعی است که در پی تهدیدهای واقعی پدیدار می‌شود و برای ادامه زندگی همه جانوران ضروری است. احساس ترس، با ترشح آدرنالین در خون، بدن را برای واکنش سریع در برابر خطر آماده می‌سازد. وقتی در شبی تاریک از کوچه‌ای خلوت می‌گذرید، ترس از این که مبادا دزدی از پشت سر به شما هجوم برد، شما را تر و فرزتر، متمرکزتر و نیرومندتر می‌کند تا بتوانید به‌سرعت از خطر دور شوید.

اما ترسی که ریشه در گذشته‌های خیلی دور انسان دارد و برای آماده‌سازی او به منظور واکنش سریع در برابر خطرهای زندگی در جنگل طراحی شده است، در زندگی امروز دردی را دوا نمی‌کند. انسان امروز با ترس‌هایی چون ترس از بی‌کار شدن روبه‌رو است. پرسش این است که در برابر این ترس چه می‌توان کرد و بهترین واکنش در برابر نگرانی‌های فزاینده‌ای از این دست که هفته‌ها به درازا می‌انجامد چه می‌تواند باشد؟

در این باره کاری در عمل از دست ما ساخته نیست و پیامدهای جسمانی ترس که پیشینه آن به دوران پیش از تاریخ برمی‌گردد همچنان پابرجاست: آدرنالین همچون گذشته در خون رها می‌شود، قلب تند تند می‌زند و...

اگر این‌ها ادامه پیدا کنند به بدن آسیب‌های جدی وارد خواهد شد.

هرچند خود ترس سودمند و مفید است، پیامدهای جسمانی غریزی آن اغلب با میزان خطر تناسبی ندارد. به‌دلیل این که ترس یکی از غریزه‌های نیرومند انسان است، ما نمی‌توانیم این پیامدها را از بین ببریم. تنها کاری که از دست ما برمی‌آید کاهش دادن آثار زیان‌بار درازمدت آن است.

پیش از آن که وارد این بحث شویم، بگذارید دومین گونه ترس، یعنی ترس‌های خیالی، را هم بررسی کنیم. ترس‌های خیالی اگرچه به‌راستی احساس می‌شوند، برخاسته از درک نادرست و فرمان‌های اشتباهی هستند که ذهن صادر می‌کند. خیلی‌ها به دلایلی ناشناخته پیوسته احساس دلهره می‌کنند. برخی هم دچار فوبیا یا ترس بزرگ‌نمایی شده از چیزی هستند که آن را خطرناک می‌پندارند.

ترس‌های خیالی عرصه را بر کسانی که گرفتار آن‌ها هستند بسی تنگ می‌کنند.
بیشتر ترس‌های خیالی، مستقیم (و گاهی غیرمستقیم) در خودپنداری ناتوان و نارسا ریشه دارند. به‌گفته دیگر، چون «من[۱۳]» یا خودباوری ترسوها چندان نیرومند نیست که بتوانند با مسائل پیچیده زندگی نوین و پیشرفته امروزی روبه‌رو شوند، به‌گونه‌ای طبیعی با احساس دلهره‌ای که استرس به بار می‌آورد واکنش نشان می‌دهند. هرگاه کسی در برابر مسائل زندگی کم بیاورد، دلهره همواره در کمین خواهد بود تا او را از پای درآورد. ریشه این نارسایی و ناتوانی را نیز باید در دوران کودکی و تسلط شخصی مقتدر بر او جست‌وجو کرد.
همان‌گونه که گفتیم، ترس‌های خیالی برخاسته از درک نادرست هستند. فرض کنید شبی همین که در را باز می‌کنید تا از خانه بیرون بروید، با سگی تنومند روبه‌رو می‌شوید که آماده یورش بر شماست. با دیدن سگ، شما به‌سرعت خودتان را عقب می‌کشید و در را پشت سرتان می‌بندید؛ اما چون صدایی از سگ به گوش نمی‌رسد، بیرون را دوباره نگاه می‌کنید و متوجه می‌شوید سگی آنجا نیست و شما تلی از زباله را که جلوی منزلتان ریخته است، با سگ اشتباه گرفته‌اید. شما چون انتظار روبه‌رو شدن با زباله‌ها را نداشتید، ذهنتان نتوانست آن‌ها را بازشناسد و برای همین شما را در حالت تدافعی قرار داد و در پی آن، واکنش‌های مربوط به ترس را در شما پدید آورد.
درک نادرست در مثال بالا خیلی زود برطرف شد اما درک‌های نادرست بسیاری وجود دارند که به دست پدر و مادر یا دیگر بزرگسالان صاحب نفوذ در دوران کودکی ما، در ژرفای ناخودآگاه ما تلنبار شده‌اند. منابع ادراکی ما، همان باورها، گرایش‌ها و نگرش‌های ما یا نوع نگاه ما به دنیا هستند. برخی از این منابع به سود ما کار می‌کنند و برخی دیگر به زیان ما. در واقع چیزی که ما آن را واقعیت می‌پنداریم و هر آنچه ادراک می‌کنیم، برخاسته از سلسله باورهای ماست. و برخی بخش‌های این سلسله را به‌سختی می‌توان به یاد آورد. هیچ کس نمی‌تواند رویدادی را آن‌گونه که به‌راستی رخ می‌دهد به یاد بسپارد، بلکه آن را آن‌گونه که درک می‌کند به یاد می‌سپارد. درک هر کس از هر رویدادی نیز به خلق و خو، احساسات و عواطف، سن و سال، محیط و حتی آب و هوا بستگی دارد. از این رو، حتی دو تن را نمی‌توان یافت که یک رویداد را یکسان و شبیه به هم درک کنند.

بازسازی ترس‌های خیالی و دگرگون کردن آن‌ها به پیش‌بینی‌های مثبت، می‌تواند به افزایش آگاهی و خودباوری کسانی بینجامد که به این گونه ترس‌ها دچارند. هرچه خودباوری آنان بیشتر شود، واکنش کم‌تری به ترس‌های خیالی نشان خواهند داد. افزون بر افزایش خودباوری، روش دیگری نیز برای رویارویی با ترس‌های خیالی وجود دارد که برای توضیح آن نیازمندیم به کمک اصل دو قطبی، معنای واژه ترس را بیشتر بشکافیم.

همان گونه که پیش‌تر گفتیم، احساس ترس به قطب منفی مقیاس دوقطبی تعلق دارد. بنابراین در قطب مثبت مقیاس، واژه مخالف ترس قرار خواهد گرفت. اگر در هر دو قطب مقیاس دوقطبی، واژه پیش‌بینی را قرار دهیم، ترس که پیش‌بینی منفی است در قطب منفی، و ایمان و اطمینان که پیش‌بینی مثبت است، در قطب مثبت مقیاس قرار خواهد گرفت. آن‌گاه نتیجه خواهیم گرفت که ترس و ایمان، هر دو نوعی پیش‌بینی هستند و ماهیتشان یکی است ولی از نظر شدت و درجه با یکدیگر متفاوتند. ترس همان پیش‌بینی منفی است، زیرا کسی که دچار ترس است در انتظار پیشامدی بد و ناخوشایند به سر می‌برد. اگر این را بدانید، رویارویی با ترس آسان‌تر خواهد شد. آن‌گاه تنها کافی خواهد بود که پیش‌بینی‌های منفی را به پیش‌بینی‌های مثبت تبدیل کنید. این کار چندان سخت نیست و با کمی تمرین به‌خوبی از پس آن بر خواهید آمد.

برای از بین بردن ترس تنها باید آن را دوقطبی کرد و سپس به قطب مخالف و مثبت آن تغییر جهت داد.

ترس کارکنان از اخراج شدن را که مثال زدیم یادتان هست؟ نخستین واکنش کسی که در آستانه اخراج شدن قرار دارد ترس از بیکار شدن و نداشتن درآمد است. اما بخش مثبت اخراج شدن از کار چیست؟ آیا بهتر نیست کارمند یا کارگر اخراجی از سختی‌های زودگذر بیکار شدن فراتر برود و آن را فرصتی برای انجام دادن کار دلخواهش بداند؟ برای نمونه، مهاجرت به شهری دیگر، تغییر دادن زمینه کاری و انجام دادن کارهایی که در گذشته شدنی نبودند؟

از دیگر سودمندی‌های تغییر نگرش این است که به شما کمک می‌کند خواسته‌هایتان را بهتر بشناسید و آن‌ها را گسترش دهید. اگر خواسته مثبتی داشته باشید، بی‌تردید انتظارات‌تان هم مثبت خواهد بود.

و همان گونه که دیدیم انتظار و پیش‌بینی مثبتی چون ایمان می‌تواند ترس را از بین ببرد.
شاید برخی بر این باور باشند که قطب مخالف ترس، دلیری است نه ایمان و اطمینان. اما این گونه نیست، زیرا دلیری تنها در جایی می‌تواند باشد که ترسی برای چیره شدن وجود داشته باشد. بدون ترس، دلیری هم وجود نخواهد داشت. شما باید دست به عمل بزنید. اگر از خود بپرسید به چه دلیل دچار ترس هستید ره به جایی نخواهید برد چون ترس مفهومی انتزاعی است؛ اما اگر بپرسید چه انتظار مثبتی از این احساس منفی دارید، پاسخ را خواهید یافت.
از آن بهتر شاید این باشد که بپرسید: اگر انتظار و پیش‌بینی چنین پیشامد منفی را نداشته باشید چه می‌شود؟ با طرح این پرسش، انبوهی از پیشامدهای مثبت در برابر چشمانتان پدیدار خواهد شد. از آنجا که ترس و ایمان هر دو پدیده‌هایی خیالی و ذهنی هستند، در قلمروی کنترل ذهن قرار دارند: می‌توان ترس را از راه دگرگون کردن آن به ایمان کنترل کرد. دگرگون کردن ترس همان شیوه‌ای است که ما برای از بین بردن آن به کار می‌بریم.
ترس یکی از غرایز طبیعی انسان است. اگر ترس را از زندگی کسی بیرون برانیم به او ستم کرده‌ایم، زیرا ترس در دور نگه داشتن ما از خطرات و آسیب‌ها نقشی بسزا دارد. اما ترس‌های خیالی، ترس‌های غیرمنطقی و ترس‌هایی که گریختن یا جنگیدن جایی در آن‌ها ندارند، جلوی رشد و شکوفایی ما را می‌گیرند. پیش از هرکاری بهتر است ترس خود را شناسایی کنید. آیا آن ترس ضروری است؟ آیا می‌توان با گریختن، از ترس دوری جست؟ با جنگیدن چطور؟ اگر چنین نیست، ترس شما بی‌خود است و دردی از شما دوا نخواهد کرد. برای رویارویی با چنین ترسی وارد سطح آلفا شوید، ترستان را دوقطبی کنید و قطب مخالف آن را به تصور درآورید. اگر دچار چنین ترسی نباشید، چه خواهد شد؟
پس از این که این پرسش را چندین بار مطرح کردید، تکنیک تصاویر ذهنی طلایی را که در فصل پنجم آموزش دادیم برای افزایش دادن کیفیت تصاویر ذهنی مثبت و کاستن از کیفیت تصاویر ذهنی منفی به‌کار برید. بکوشید تصاویر ذهنی منفی را پاک کنید و از آن پس دیگر به آن‌ها بها ندهید. اگر در آینده دوباره سراغ شما آمدند، بی‌درنگ بر قطب مخالف و مثبت و سودمندی‌های آن‌ها متمرکز شوید. برای نمونه، اگر از پرواز با هواپیما می‌ترسید، بخش مثبت آن را تصور درآورید. تصور کنید روی صندلی

هواپیما راحت نشسته‌اید، هواپیما به‌آرامی از روی زمین بلند می‌شود و پس از مدتی کوتاه در مقصد فرود می‌آید. درباره سودمندی‌هایی فکر کنید که اگر از پرواز با هواپیما نمی‌ترسیدید نصیبتان می‌شد.

برای چیره شدن بر ترس، انتظارات و پیش‌بینی‌های منفی خود را به انتظارات و پیش‌بینی‌های مثبت دگرگون کنید. این تغییر نگرش را در سطح آلفا و به کمک قوه تخیلتان انجام دهید.

دلیری هم مانند ترس پدیده‌ای خیالی است. منبع دلیری همان قوه خلاقه انسان است. پس بهتر است در جای درست و منبع حقیقی آن به دنبالش بگردید.

فصل هشتم: احساس گناه و بخشش خود

در فصل سوم، پنج راز شاد زیستن، آموختیم نخستین راز شاد زیستن، لذت بردن از چیزهایی است که دوست داریم و گفتیم دو سد بزرگ در برابر لذت بردن ما از چیزهایی که دوست داریم وجود دارد: ترس و احساس گناه. درباره ترس در فصل گذشته صحبت کردیم. در این فصل به احساس گناه می‌پردازیم.

احساس گناه بسیار بیشتر از دیگر احساسات عاطفی، روحی و روانی بر ما فشار می‌آورد. این احساس به‌دست پدر و مادر، آموزگاران، دوستان و همچنین مطبوعات و رسانه‌ها، دولت و مؤسسات آموزشی برای مهار کردن یا تنبیه ما پدید می‌آید.

برای شناخت بهتر احساس گناه باید از آنچه پیش و پس از این احساس در ما پدیدار می‌شود آگاه باشیم. احساس گناه در اصل بخشی از یک سه‌گانه به‌شمار می‌رود که دو بخش دیگر آن احساس هنجارشکنی و تنبیه خود است.

هنجارشکنی همان احساس زیر پا گذاشتن اصول و قوانین شخصی و ارزش‌های اجتماعی است؛ احساس گناه عبارت است از احساس اجبار برای انجام دوباره‌ی کار به شکلی درست. تنبیه خود نیز نوعی یادآوری است که در صورت انجام ندادن دوباره کار به شکل درست، احساس می‌شود.

بگذارید این سه را بیشتر توضیح دهیم. نخست به بررسی احساس هنجارشکنی می‌پردازیم. نهادهایی چون خانواده، سازمان‌های آموزشی، حکومت، رسانه‌ها، دوستان و... هر کدام هنجارها و قوانینی برای ما تعیین می‌کنند و از ما می‌خواهند در آن مسیر گام برداریم. اگر از قوانینی که آنان در پیش روی ما می‌گذارند پیروی نکنیم، کاری نادرست انجام داده‌ایم و می‌بایست تنبیه شویم. این هنجارها و قوانین، بیشتر در دوران کودکی و هنگامی که ذهن ما ناپخته و خام است و آمادگی فراوانی برای پذیرش آن‌ها داریم به ما عرضه می‌شود. با شنیدن چنین دستورهایی از زبان یکی از مراجع قدرت (پدر و مادر و...)، کودک زودباور و تلقین‌پذیر، آن‌ها را تحت عنوان داده‌هایی معتبر و خدشه‌ناپذیر در ذهن خود تلنبار می‌کند و بایدها و نبایدها در ذهن او ریشه می‌دواند. هرگاه در آینده یکی از این قوانین را زیر پا بگذارد احساس می‌کند کاری نادرست انجام داده و هنجارشکنی کرده است.

درباره احساس گناه باید گفت که طبیعت، برخی سازوکارها همچون هوش و خودآگاهی را همراه با احساس گناه برای حمایت از آدمی به او ارزانی داشته است. هرگاه احساس کنیم کاری نادرست انجام داده‌ایم و هنجارشکنی کرده‌ایم، احساس گناه یا احساس اجبار برای انجام دادن دوباره کار به‌شکل درست، برای حمایت از ما کوشا می‌شود؛ با این حال، چون انجام دادن دوباره و درست کارهای نادرستی که کرده‌ایم (مانند خوردن چیزی که نبایست می‌خوردیم) همیشه شدنی نیست، احساس گناه یا احساس اجبار برای انجام دادن کار به‌شکل درست، تنبیهی را برای ما در نظر می‌گیرد که متأسفانه اغلب نه شدت آن با شدت خلافی که مرتکب شده‌ایم متناسب است و نه ما سزاوار آن هستیم.

تنبیه در اصل تلنگری از سوی طبیعت وجود ماست تا به ما یادآوری کند کاری نادرست انجام داده‌ایم. شدت تنبیه، اغلب به‌شدت احساس گناه در هنجارشکنان بستگی دارد و امری شخصی است. برای نمونه، یک جنایتکار ممکن است از کشتن یک پروانه احساس ناراحتی بیشتری کند تا کشتن چند انسان.

همان‌گونه که شب به دنبال روز می‌آید، احساس گناه در پی احساس هنجارشکنی، و تنبیه در پی احساس گناه در انسان پدیدار می‌شود. اگر در این بین، احساس گناهی ایجاد نشود، عامل تلنگرزننده، یعنی تنبیه، اغلب در شکل آفرینش محدودیت وارد صحنه می‌شود. کسانی‌که به احساس گناه سرپوش می‌گذارند و آن را یکی پس از دیگری روی هم تلنبار می‌کنند، با گفتن «برای من همین ... بس است» برای خود محدودیت می‌آفرینند: «برای من همین ثروت بس است»، «برای من همین همسر خوب بس است»، «برای من همین که سالم و تندرست هستم بس است» و...

این‌ها محدودیت‌هایی هستند که فرد بدون این که آگاه باشد بر خود تحمیل می‌کند و همه آن‌ها در گره‌های ناگشوده زندگی او ریشه دارند.

احساس هنجارشکنی و احساس گناه، هر دو پدیده‌هایی خیالی و ذهنی هستند. تنبیه نیز همین گونه است؛ اما مشکل اینجاست که چون تنبیه در بُعد جسمانی و مادی رخ می‌دهد، مسائل بسیاری در پی دارد.

برای کنترل احساس گناه چه می‌توان کرد؟

برای کنترل احساس گناه، نخست باید مانند هر احساس منفی دیگر آن را دوقطبی کرد و سپس دست به تغییر نگرش زد. در اینجا ما به بی‌اثر کردن پیامدهای منفی احساس گناه دست خواهیم زد. پیامد منفی احساس گناه «محکوم کردن خود» است که قطب مخالف آن می‌تواند چیزی چون «بخشیدن خود» باشد. کلید چیره شدن بر احساس گناه همین است.

بخشیدن خود در مقام گفتن بسیار آسان است؛ اما ممکن است در عمل چنین نباشد. پیش از بخشیدن خود باید «احساس گناه» را خوب بشناسیم و بدانیم هر کاری می‌کنیم، آن کار در زمان خود بهترین کاری است که می‌توانیم انجام دهیم. ما همیشه می‌کوشیم کارهایمان را به بهترین شکل انجام دهیم و نه بدترین شکل. حتی اگر بخواهیم کاری را به بدترین شکل انجام دهیم، هرچه در توان داریم به‌کار می‌بریم.

فرض کنید کسی که برای شما بسیار محترم است از شما درخواست کند کاری برایش انجام دهید و شما درخواست او را بپذیرید. حال اگر نتوانید به قول خود عمل کنید، ممکن است بعدها دچار احساس گناه شوید. اما باید بدانید لابد دلیلی داشته است که آن کار را نکرده‌اید! این دلیل چه خودآگاه باشد چه ناخودآگاه، بدون شک وجود داشته است. بنابراین اگر دوباره در همان حالت عاطفی، همان محیط، همان خلق و خو و همان موقعیت باشید، همان کاری را خواهید کرد که آن هنگام کردید.

آنچه باعث می‌شود احساس کنید کاری که در گذشته کرده‌اید درست نبوده این است که شما اکنون بالغ‌تر، پخته‌تر وآگاه‌تر شده‌اید. وقتی با این رشد و آگاهی به گذشته می‌نگرید، از خود می‌پرسید: «چرا آن کار را کردم؟ من امروز هرگز چنین کاری نمی‌کنم!» البته که شما امروز چنین کاری نمی‌کنید، زیرا شما امروز همان کسی نیستید که در گذشته بودید. امروز که آگاه‌تر و پخته‌تر شده‌اید تشخیص می‌دهید آن کار، اشتباهی بوده که دیگر هرگز مرتکب نخواهید شد.

بدانید شما همیشه هر کاری را به بهترین شکل انجام می‌دهید. بدانید اگر دوباره در همان شرایط قرار بگیرید همان کاری را می‌کنید که در گذشته کرده‌اید. احساس گناه، بیهوده و بیخود است. احساس

گناه نشانه آن است که شما بالغ‌تر و متفاوت‌تر از گذشته شده‌اید.
خودتان را ببخشید، زیرا شما آن هنگام نمی‌توانستید کار نادرست را به شکلی دیگر انجام دهید.
خودتان را ببخشید، چون شما دیگر پخته‌تر و آگاه‌تر شده‌اید و دیگر آن کار نادرست را انجام نخواهید داد.
اگر هزاران فرشته با هزاران کتاب مقدس در دست، از آسمان نازل شوند و شما را به‌خاطر خطاهایی که در گذشته کرده‌اید ببخشند، تا خودتان، خودتان را نبخشید، احساس بخشش نخواهید کرد. از سوی دیگر، اگر همه عالم و آدم شما را متهم کنند ولی شما خودتان را ببخشید، بخشش را به‌راستی احساس خواهید کرد.
شاه‌کلید بخشش در دست ذهن ماست، زیرا احساس هنجارشکنی، گناه و تنبیه، همگی پدیده‌هایی خیالی و ذهنی هستند. کافی است خیال کنید خودتان را بخشیده‌اید تا احساس کنید به‌راستی بخشیده شده‌اید.
مایکل جی، پیمانکار ساختمان، در کار خود بسیار موفق بود اما یک روز ساختمانی که در دست ساخت داشت فروریخت و او به ناچار اعلام ورشکستگی کرد. پس از آن، مایکل با مسائل فراوانی روبه‌رو شد اما تنها مسئله‌ای که سرانجام او را از پای درآورد احساس گناه بود. مایکل چون دیگر نمی‌توانست همسر و فرزندانش را تأمین کند، دچار احساس گناهی شدید و در پی آن افسردگی شد. گاهی دلش می‌خواست خودش را بکشد تا خانواده‌اش از دست او راحت شوند.
سرگذشت مایکل چه درسی درباره احساس گناه به ما می‌آموزد؟
درست است که مایکل برای خودش هدف‌گذاری کرده بود ولی میل به خودکشی در دوران کودکی او نهادینه شده بود. پدر و مادر مایکل در دوران مدرسه راهنمایی، به مایکل القا کرده بودند که مهم‌ترین و ارزشمندترین چیز در دنیا نمرات بالای درسی است و او برای این که بتواند از مهر و محبت پدر و مادرش برخوردار باشد باید در هر درسی نمره‌ی بیست بگیرد. مایکل هم که دانش‌آموزی باهوش بود همواره نمره‌های بالایی می‌گرفت و نیاز به موفقیت و ارزشمند بودن را از این راه برطرف می‌کرد؛ اما هنگامی که ورشکست شد، دیگر نتوانست مطابق با معیارهایی که در ظاهر خودش، اما در

حقیقت پدر و مادرش پایه‌ریزی کرده بودند عمل کند و در پی آن، احساس ارزشمندی را از دست داد. از آنجا که زندگی خانوادگی مایکل از این رو به آن رو شده بود، او نیاز شدیدی احساس می‌کرد تا زندگی پیشین را بدون آن که به ورشکستگی بینجامد از سر گیرد. این احساس نیاز شدید برای انجام دادن دوباره کار به شکل درست، همان احساس گناه بود؛ اما این شدنی نبود و چون مایکل دار و ندارش را از دست داده بود و نمی‌توانست کار را به شکل درست انجام دهد، واپسین و نیرومندترین حلقه زنجیره سه‌حلقه‌ای، یعنی تنبیه خود، وارد صحنه شد تا این ناتوانی را به مایکل یادآوری کند. آن‌گاه احساس درماندگی و بیچارگی بر مایکل چیره شد و به فکر نهایی‌ترین تنبیه، یعنی گرفتن جان خودش، افتاد.

بدتر از همه، فشار روانی و استرس شدید، مایکل را بی‌انگیزه و بی‌حال کرد؛ او حوصله هیچ کاری را نداشت و احساس می‌کرد سربار خانواده‌اش است. مایکل روزبه‌روز پرخاشگرتر و تندخوتر شد تا این که احساس درماندگی و بیچارگی او را به‌کلی گوشه‌گیر کرد.

حال مایکل همچنان بدتر و خراب‌تر می‌شد تا این که او به پیشنهاد همسرش در یکی از دوره‌های آموزشی متد سیلوا شرکت کرد. همین که مایکل با سطح مراقبه‌ای آلفا آشنا شد، روزی سه بار در این سطح قرار گرفت و در آنجا به بررسی مسئله‌اش پرداخت. مایکل در سطح آلفا پی برد که در گذشته راه نادرستی در پیش گرفته بود و از این پس باید برپایه معیارهای خودش و نه معیارهای پدر و مادرش برای دستیابی به موفقیت تلاش و کوشش کند. دریافت که پدر و مادرش وی را به‌شدت رقابت‌طلب بار آورده بودند و از همین رو او همیشه به همتایان خود نگاه می‌کرد تا ببیند آنان تا چه اندازه موفق هستند. او همیشه از کارش ناراضی بود، هرگز احساس خرسندی نمی‌کرد و همواره بیشتر می‌خواست. می‌خواست بزرگ‌ترین و موفق‌ترین پیمانکار ساختمان در دنیا باشد.

مایکل ناگهان به این آگاهی رسید که هدف نادرستی برای خود تعیین کرده بود و می‌بایست با تنها کسی که شایستگی رقابت را داشت، یعنی خودش، رقابت می‌کرد نه با دیگران. پس تصمیم گرفت بهترین مایکل جی باشد نه پیمانکاری بزرگ و موفق. در دل گفت: «چه کسی گفته است که من باید پیمانکار ساختمان باشم؟! من که از این کار لذت نمی‌برم!»

مایکل در سطح آلفا به بررسی بخش‌های گوناگون زندگی‌اش پرداخت و در این سطح تلاش کرد بفهمد از چه کاری بیشتر از همه لذت می‌برد. درست است، ورزش گلف! ورزش گلف از هر کار دیگری برای او لذت‌بخش‌تر بود. مایکل به ورزش گلف بسیار علاقه‌مند بود، اما هرگز فرصت پرداختن به آن را نیافته بود. چه خوب می‌شد اگر می‌توانست کاری در زمینه ورزش گلف برای خودش دست و پا کند.

فراتر از همه، مایکل در سطح آلفا متوجه شد که دیگر احساس گناه نمی‌کند و نمی‌خواهد کار پیشین را به شکل درست انجام دهد. او دیگر می‌توانست خودش را ببخشد چون دریافته بود که آن هنگام، با ابزارها وامکاناتی که در اختیار داشت، بهترین کار را کرده بود. مایکل سرانجام بار احساس گناه را از دوش خود برداشت و رها و سبکبار شد.

چندی بعد مایکل توانست در یکی از باشگاه‌های ورزشی گلف شغلی برای خود دست و پا کند. همسر او نیز سر کار رفت و از آن پس آن دو زندگی ساده و متوسط اما لذت‌بخشی را در پیش گرفتند.

سرگذشت مایکل، بسیار دلگرم‌کننده است. او اکنون به دنبال هدف‌های راستین خود است و در این راه از هیچ کوششی دریغ نمی‌کند. فراتر از همه این که او اینک خود را به خاطر همه «کارهای نادرست» که در گذشته انجام داده بخشیده است.

تنها راه کنترل احساس گناه، بخشیدن خود است و برای بخشیدن خود، باید به این آگاهی برسید که شما امروز همان کسی نیستید که هنگام انجام دادن کار نادرست بودید. اگر پیشامدی جلوی رشد و شکوفایی شما را می‌گیرد، به سطح آلفا بروید و آن پیشامد را در ذهنتان بازبینی کنید. آن را همان‌گونه که رخ داده به یاد آورید و به تماشای آن بنشینید. آن‌گاه پیرامون آن، قابی آبی‌رنگ قرار دهید و قاب را پیوسته کوچک و فشرده سازید. هنگامی که اندازه آن به بزرگی یک نخود رسید، تصور کنید با یک فوت ساده ناپدید می‌شود.

در گام دوم، دوباره همان پیشامد را به ذهنتان فراخوانید اما این‌بار تصور کنید با شرایطی که اکنون دارید دست به کار می‌شوید. ببینید اکنون که پخته‌تر و آگاه‌تر شده‌اید به کارهای متفاوت و بهتر دست می‌زنید. آنگاه پیرامون آن، قابی سفیدرنگ قرار دهید و بر کیفیت تصاویر بیفزایید. اکنون شما می‌توانید خودتان را ببخشید، زیرا شما آگاه‌تر و رشدیافته‌تر شده‌اید (گواه آن، احساس گناهی است که در این

باره داشتید) و با این رشد و آگاهی، چشم شما به روی این حقیقت گشوده شده که هر کاری در گذشته کرده‌اید، در جای خود درست و بجا بوده است.

شما همان کردارتان هستید و کردار جدید شما بیانگر «من» جدید شماست. در سطح آلفا نوک سه انگشت نخست هر دو دستتان را روی هم جمع کنید و در دل بگویید: «من خودم را به‌خاطر همه کردارهای نادرست گذشته‌ام می‌بخشم و از این پس بهترین کسی خواهم بود که می‌توانم باشم.» پس از این که از آلفا بیرون آمدید، تلاش کنید در زندگی‌تان بهترین کسی باشید که می‌توانید باشید.

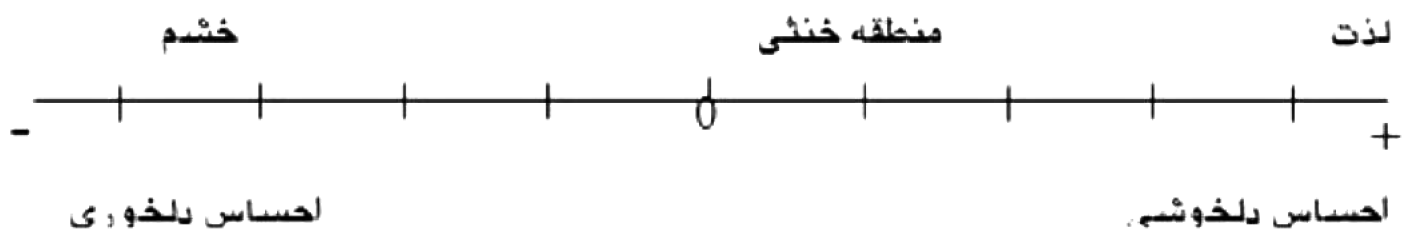
فصل نهم: کنترل خشم

همه چیز در جهان دوقطبی است. شب در برابر روز، گرما در برابر سرما، بلندی در برابر کوتاهی، آزادی در برابر اسارت و عشق در برابر نفرت، نمونه‌های آشکاری از قطب‌های مخالف هم‌اند. شناخت یکی از دو قطب، ما را در شناسایی آن دیگری یاری خواهد کرد. برای مثال، ما تا در اسارت قرار نگیریم، هرگز معنای آزادی را درک نخواهیم کرد؛ هیچ کس چون سرمازده‌ها معنای واقعی «گرما» را نمی‌فهمد. همچنین بلندقدها به اندازه کوتاه‌قدها از «بلند بودن»، و سیراب‌ها به اندازه تشنگان، از «سیراب بودن» شناخت درستی ندارند.

احساس طبیعی ایمان و احساس غیرطبیعی ترس که مخالف یکدیگرند و در کل، همه قطب‌های مخالف، تنها از نظر شدت و درجه با هم متفاوتند و با اندکی تفکر و ملاحظه می‌توان قطب مخالف هرچیزی را بازشناخت و به ماهیت واقعی آن پی برد.

قطب مخالف خشم چیست؟

می‌دانیم که خشم واکنشی منفی همراه با احساس رنجش و دلخوری شدید است؛ بنابراین قطب مخالف خشم واکنشی مثبت همراه با احساس لذت و دلخوشی شدید خواهد بود. اگر بخواهیم از مقیاس دوقطبی کمک بگیریم، خشم در انتهای قطب منفی و لذت در انتهای قطب مثبت این مقیاس قرار خواهد گرفت. میانه این مقیاس نیز منطقه خنثی خواهد بود؛ منطقه‌ای که نه به واکنش مثبت تعلق خواهد داشت و نه به واکنش منفی. اگر درجه به درجه از قطب منفی مقیاس به میانه آن پیش برویم، رفته‌رفته از شدت خشم کاسته خواهد شد و در میانه مقیاس، دیگر اثری از خشم نخواهد بود. با ورود به قطب مثبت، و حرکت به سوی انتهای آن، احساس لذت اندک اندک بیشتر و بیشتر خواهد شد. (شکل ۳)



(شکل ۳- مقیاس دوقطبی خشم و لذت)

چه‌چیزی ما را خشمگین می‌سازد و چه‌چیزی در ما لذت می‌آفریند؟

باید گفت هر دو احساس، نوعی واکنش در برابر عوامل و محرک‌های بیرونی به‌شمار می‌روند؛ از آنجا که خشم واکنشی از سوی شماست، شما مسئول آن هستید، زیرا شما مجموعه کنش‌ها و واکنش‌ها[۱۴] یا همان کردارتان هستید. بنابراین برای این که خودتان را تغییر دهید کافی است کردارتان را تغییر دهید. اگر به این آگاهی برسید، هرگونه تغییری، از جمله تغییر دادن خشم و دلخوری به لذت و دلخوشی، شدنی خواهد شد.

اکنون بگذارید از نگاه دو شخصیت فرضی به‌نام‌های بانی و بولی به کالبدشناسی خشم بپردازیم. بانی کسی است که خودباوری اندک و خودپنداری نارسا دارد. خودپنداری نارسای بانی باعث شده است که «من» ناتوانی را در خودش پرورش دهد و برای همین همیشه دیگران را آماده حمله بر خود می‌بیند. او به‌سادگی خشمگین می‌شود و هر کس هر کاری انجام دهد یا هر واژه‌ای بر زبان آورد، آن را برای خوار و بی‌ارزش کردن خود می‌پندارد. اگر کسی به او بگوید: «هی بانی، می‌بینم که امروز کتی نو پوشیده‌ای»، این جمله ممکن است او را خشمگین و دلخور کند و در او این احساس را پدید آورد که آن کت، ارزان، بدریخت یا بدرنگ است یا این که فروشنده آن را به او انداخته ـ و این‌ها همگی برخاسته از نگاه منفی بانی به خودش است؛ نگاهی که بر بیشترین بخش رفتارها و گفتارهای او تأثیرگذار است. بنابراین واکنش بانی در چنین موقعیت‌های ساده‌ای بسیار خشمگینانه است: «به تو چه؟ تو کت مرا دوست نداری؟! زود از جلوی چشمانم دور شو!»

کسانی چون بانی که خودباوری اندک دارند، به‌سادگی از کوره در می‌روند، زیرا ماهیت واکنش‌های آنان اغلب منفی است.

و اما بولی از آن دسته آدم‌های پرخاشگر و عقده‌ای است که همیشه به دنبال کسی می‌گردد تا عقده‌هایش را سر او خالی کند. بولی چون می‌ترسد در برابر دیگران کم بیاورد همیشه پرخاشگرانه رفتار می‌کند، با این تصور که اگر دیگران را با رفتار پرخاشگرانه‌اش خوار و کوچک کند، احساس قدرتمندی و بزرگی خواهد کرد. هرچه دیگران خوارتر و کوچک‌تر شوند، احساس قدرتمندی و بزرگی

او بیشتر خواهد شد.

اگر بانی و بولی با هم روبه‌رو شوند، بولی به بانی تهمت خواهد زد و بولی از خشم به خروش درخواهد آمد. واکنش بانی نسبت به تهمت‌های بی‌ارزش و بی‌اهمیت بولی بسیار نامتناسب و افراطی خواهد بود. بانی می‌داند حرف‌های بولی واقعیت ندارد اما چون غرورش جریحه‌دار شده است احساس می‌کند باید واکنشی شدید نشان دهد تا مردانگی‌اش را به او اثبات کند. مشکل اینجاست که بولی قوی‌هیکل و تنومند است و بانی جرأت درگیر شدن با او را ندارد. بنابراین خشمش را فرومی‌خورد، از خودش بیزار می‌شود و خودش را ترسو و بزدل می‌پندارد ـ و این، احساس بی‌ارزش بودن او را دوچندان می‌کند.

در برابر بانی و بولی، شخصیت دیگری به نام بیلی قرار دارد که از خودپنداری نیرومند و اعتماد به‌نفسی بالا برخوردار است. اگر بیلی جای بانی بود به هیچ یک از گفته‌های بولی اهمیت نمی‌داد و از تهمت‌هایی که یک بیگانه به او می‌زد خشمگین نمی‌شد. برای چه باید خشمگین می‌شد؟ در نهایت بولی را چون سگی ولگرد می‌پنداشت که به او پارس می‌کند!

یک روز که بیلی با خودروی خود دنده عقب می‌رفت، ناگهان به خودروی بولی می‌کوبد و در سپر جلوی آن خراشی کوچک ایجاد می‌کند. بولی که به‌دلیل خودپنداری نارسا، همیشه منتظر چنین فرصت‌هایی است تا با پرخاشگری، دیگران را خوار کند و خودش را بزرگ و قدرتمند نشان دهد، بر سر بیلی فریاد می‌کشد: «احمق عوضی! ببین سپر خودروی مرا به چه روزی انداختی!»

با واکنش شدیدی که بولی نشان می‌دهد، بیلی به‌سرعت درمی‌یابد با چه آدمی روبه‌روست. بنابراین رو به بولی می‌کند و می‌گوید: «بسیار متأسفم. اتفاقی بود.» اما بولی که نتوانسته است از پس حریف برآید، به پرخاشگری ادامه می‌دهد. بیلی برای آرام کردن او می‌گوید: «حالا چطور می‌توانیم اوضاع را روبه‌راه کنیم؟» او این بار هم به گونه‌ای رفتار می‌کند که گویی با سگی در حال پارس کردن روبه‌روست. بولی احساس می‌کند در خوار کردن حریف شکست خورده است، بنابراین سوار خودرو می‌شود و آنجا را ترک می‌کند.

اگر رفتار بیلی را در مقیاس دوقطبی خشم و آرامش قرار دهیم، درست در میانه مقیاس و در منطقه

خنثی جای خواهد گرفت؛ منطقه‌ای که نه به قطب واکنش‌های منفی تعلق دارد و نه به قطب واکنش‌های مثبت. در واقع بیلی واکنشی نشان نداد، بلکه دست به کنش زد؛ یعنی رفتار او آگاهانه و خودجوش بود.

از آنجا که هرگونه رفتار خشمگینانه نوعی واکنش به محرک‌های بیرونی به‌شمار می‌رود، تا خودتان نخواهید، ناچار به واکنش نشان دادن نیستید؛ برخی بر این گمان هستند که واکنش نشان دادن نشانه پختگی است اما این گونه نیست بلکه برعکس، هرچه ما آگاه‌تر و پخته‌تر باشیم، پیش از نشان دادن هر گونه واکنشی، کمی فکر می‌کنیم.

یکی دیگر از نمودهای واکنش خشمگینانه، ابراز خشم به اشیای بی‌جان است. بگذارید در اینجا هم از بانی و بیلی کمک بگیریم. یک روز بانی پس از خرید از فروشگاه سراغ خودروی خود می‌رود و متوجه می‌شود راننده‌ای به خودروی او کوبیده و بدون این‌که ردی از خود بر جای بگذارد، از آنجا گریخته است. بانی که بسیار خشمگین شده است، لگدی حواله خودرو می‌کند، سوار آن می‌شود، درش را محکم می‌کوبد و با سرعت زیاد از پارکینگ بیرون می‌آید. او چنان خشمگین است که در خیابان سر همه فریاد می‌کشد و با بوق‌های پیاپی رهگذران را از جلوی راهش دور می‌کند. نیازی به گفتن نیست که آن شب، خانواده او نیز از زهر خشم او در امان نمی‌مانند و او تا پاسی از شب بیدار می‌ماند.

رفتار بانی، نمونه‌ای گویا از نشان دادن واکنش منفی شدید به پیشامدی کم‌اهمیت است. شاید برخی براین باور باشند که هرکس جای بانی بود چنین واکنشی نشان می‌داد؛ ولی این‌گونه نیست. انسان آگاه، رشدیافته، دارای خودباوری بالا و «من» سالم، هر پیشامدی را همان‌گونه که هست می‌بیند. او آسیب دیدن خودرو را به هیچ وجه تهدیدی ضد خود به شمار نمی‌آورد، بلکه آن را تنها یک اتفاق می‌داند و خونسردانه از کنار آن می‌گذرد.

در کنار بانی و بولی و بیلی، با کسی روبه‌رو هستیم که هم آگاه و پخته است و هم به کمک متد سیلوا می‌تواند هر پیشامدی را به رویدای مثبت دگرگون کند و با دلخوشی واکنش نشان دهد.

لابد می‌پرسید: «چطور ممکن است کسی با دلخوشی به آسیب دیدن خودروی خود واکنش نشان دهد؟!»

آقای جرج اس را که در فصل سوم، پنج راز شادزیستن، از او گفتیم یادتان می‌آید؟ دیدید که او چگونه خسارت دویست و پنجاه دلاری خودروی خود را به انگیزه‌ای برای کسب سه برابر آن مبلغ تبدیل کرد و موفق شد آن را به دست آورد؟ واکنشی که جرج اس نشان داد از نوع مثبت بود.

ما با سه واکنش متفاوت در برابر یک پیشامد روبه‌رو بودیم: واکنش منفی بانی، واکنش خنثای بیلی و واکنش مثبت دانش‌آموخته متد سیلوا. روشن است که هر یک از این سه، زندگی متفاوتی در پیش خواهند گرفت، خودپنداری متفاوتی خواهند داشت و نگاهشان به دنیا متفاوت خواهد بود.

برای دگرگون کردن احساس خشم و ناکامی به واکنش مثبت یا دست‌کم واکنش خنثی، ما در متد سیلوا چند روش ساده را به کار می‌بریم. برای پیشگیری از احساس خشم می‌توانید از تکنیک سه‌انگشتی که در فصل نخست آموزش دادیم کمک بگیرید. در جاهایی که اغلب واکنش منفی نشان می‌دهید، نوک سه انگشت نخست هر دو دستتان را روی هم فشار دهید و واژه‌های آرامش و بخشش را چند بار در دلتان بازگو کنید. با این کار، در برابر هر پیشامدی، آرام و خونسرد، و پخته رفتار خواهید کرد.

روش دیگری که برای پیشگیری از خشم به‌کار می‌رود، کلید روشن کردن احساسات خوب نام دارد. اگر نوک زبانتان را روی لثه‌های درونی دندان‌های بالای جلویی بکشید، بخش شیب‌داری را احساس خواهید کرد. آنجا همان کلید روشن کردن احساسات خوب است. هرجا احتمال نشان دادن واکنش منفی از سوی شما وجود داشته باشد، با نوک زبانتان، لثه‌هایتان را در آن محل لمس کنید و همان هنگام درباره آرامش فکر کنید؛ دیری نخواهد پایید که به آرامش خواهید رسید و خواهید توانست خشمتان را کنترل کنید.

همه احساسات و عواطف ما خیالی‌اند، چون ماهیتشان ذهنی است. خشم نیز مانند دیگر احساسات، خیالاتی را در ذهن می‌آفریند که به واکنش‌هایی می‌انجامد. تکنیک‌هایی که در این فصل به آن‌ها اشاره شد، همراه با تکنیک‌های فصل پنجم، تصاویر ذهنی طلایی، خیالاتی را در ذهن شما خواهند آفرید که به کمک آن‌ها خواهید توانست بر احساس ناکامی، دلخوری و آزردگی چیره شوید و خشمتان را کنترل کنید.

فصل نهم: کنترل خشم

فصل دهم: خودباوری

خودباوری همان احساس اطمینانی است که به خودتان دارید. به‌گفته دیگر، خودباوری هرکس به چگونگی احساسی که او درباره خودش دارد یا همان خودپنداری‌اش وابسته است.

خودپنداری شما چگونه است؟ آیا نگاه مثبتی به خودتان دارید و خودتان را محترم می‌شمارید؟ اگر چنین باشد، می‌توان گفت که از خودباوری نیرومندی برخوردارید؛ ولی اگر نگاه شما به خودتان مثبت نباشد و خودتان را محترم نشمارید، خودباوری شما کم و ناکارآمد است.

البته ممکن است خودباوری شما در بخش‌های گوناگون زندگی یکسان نباشد و در جایی از خودباوری نیرومندی برخوردار باشید و در جایی دیگر خودباوری‌تان کم باشد؛ افسوس که ما به بخش‌هایی که در آن‌ها ناتوان هستیم بیشتر اهمیت می‌دهیم و همه توجه‌مان را بر کمبودها و کاستی‌هایمان متمرکز می‌کنیم نه بر برتری‌هایمان.

چاره کار چیست؟

نخستین گام برای افزایش خودباوری این است که بدانید خودباوری شما همان خودپنداری شماست. با این آگاهی، راه درستی برای افزایش خودباوری‌تان در پیش خواهید گرفت. در گام دوم از خودتان بپرسید: «چرا در برخی جنبه‌های زندگی خودباوری من کم است؟» شاید یکی از دلایل آن این باشد که شما خودتان را با دیگران مقایسه می‌کنید. اگر هنگام مقایسه خود با دیگران، کفه ترازوی شما سبک‌تر باشد، خودباوری شما دچار کاستی خواهد شد و به مشکل برخواهید خورد.

هرگاه خودتان را با کسی مقایسه کنید، چه او هنرمند باشد، چه ورزشکار، وکیل، پزشک، تاجر یا دانشجو، اگر وی را در برخی زمینه‌ها از خودتان برتر بدانید، خودباوری شما کم خواهد شد. برای این‌که خودباوری شما خدشه‌دار نشود، بهترین راه این است که به دیگران با نگاهی فراگیر بنگرید؛ نگاهی که در آن، همه انسان‌ها با هم برابر و یکسان دیده می‌شوند.

یادتان باشد که انسان‌ها از امکانات متفاوتی برخوردار هستند. هیچ‌کس مرد یا زن نیست. هیچ‌کس بلندقد یا کوتاه‌قد، سنگین‌وزن یا سبک‌وزن یا خوش‌اندام نیست، بلکه همه پیش از هر چیز یک انسان‌اند و با این نگاه، شما با دیگران برابرید. شما با اسب برابر نیستید، زیرا اسب بسیار نیرومندتر از

شماست اما شما خودتان را کمتر از اسب نمی‌بینید. سگ بسیار سریع‌تر و فیل بسیار تنومندتر از شماست اما شما آن‌ها را برتر از خود نمی‌دانید، زیرا شما در مقام انسان، هرگز خود را با جانوران مقایسه نمی‌کنید.

برخی در دیگران ویژگی‌هایی می‌بینند که خودشان از آن‌ها بی‌بهره‌اند و در پی آن دچار احساس کمبود و ناکارایی می‌شوند. این احساس کمبود، حتی اگر جزئی و کوچک باشد، در هویت فرد و خودپنداری او نمودار می‌شود؛ اگر به همه به چشم انسان نگریسته شود، همه با هم برابر خواهند بود و بلند و کوتاه، دارا و ندار، دانا و نادان، چاق و لاغر و... بی‌معنا خواهند شد. آن‌گاه هیچ رقابتی بین ما وجود نخواهد داشت و اگر رقابت وجود نداشته باشد، ما نه از کسی بالاتر خواهیم بود و نه از کسی پایین‌تر. ما انسان بوده‌ایم، انسان هستیم و انسان خواهیم بود. و این واقعیتی انکارناپذیر است.

اگر به دیگران به چشم انسان بنگریم، خواهیم دید هرکس توانایی انجام دادن کارهایی را دارد که ما نداریم. از سوی دیگر، ما نیز توانایی انجام دادن کارهایی را داریم که دیگران ندارند؛ اما این ما را از دیگران برتر یا کم‌تر نمی‌کند، بلکه تنها در برخی زمینه‌ها بین ما و دیگران تفاوت‌هایی می‌آفریند.

دو درخت را در نظر بگیرید؛ یکی از درختان، ماموتی تنومند با قدمتی بیش از هزار سال است. دیگری کاج کوچکی است که در دامنه کوه روییده؛ آیا هنگامی که به آن دو درخت می‌نگرید ماموت تنومند را از کاج کوچک برتر می‌بینید؟ بی‌گمان نه. شما تنها دو درخت می‌بینید که یکی کوچک‌تر و دیگری بزرگ‌تر است اما هیچ‌یک برتر از دیگری نیست. اگر به جای درخت به دو انسان بنگرید، چه یکی از آن دو توانایی‌های بیشتری از دیگری داشته باشد چه نه، شما تنها باید دو انسان را ببینید، نه بیشتر و نه کمتر. اگر به‌راستی بتوانید دو انسان را ببینید و بر برتر دانستن یکی از دیگری پافشاری نکنید، آن‌گاه می‌توان گفت به درجه بالایی از خودباوری رسیده‌اید و می‌توانید خود را به چشم کسی ببینید که به‌راستی هستید: انسانی که با دیگران برابر است.

هر کس توانایی‌هایی دارد که دیگران ندارند. شما دارای چه توانایی‌هایی هستید که دیگران از آن‌ها بی‌بهره‌اند؟ بی‌گمان شما می‌توانید کارهایی بکنید که آشنایانتان قادر به انجام دادن آن‌ها نیستند. اما آیا این توانایی‌ها، شما را برتر از دیگران می‌سازد یا تنها به این معناست که شما می‌توانید کاری را بهتر از

برخی دیگر انجام دهید؟

آیا دوروبرتان کسی هست که از پایین به بالا به او نگاه کنید و او را برتر از خودتان بدانید؟ اگر چنین باشد باید برای افزایش خودباوری‌تان دست به کار شوید.

آیا دوروبرتان کسی هست که از بالا به پایین به او نگاه کنید و او را کمتر از خودتان بدانید؟ اگر چنین باشد باز هم باید به افزایش خودباوریتان بپردازید.

اما اگر شما همه انسان‌ها را ـ چه کسانی را که در گذشته برترین برترین‌ها می‌دانستید و چه آنانی را که کمترین کمترین‌ها می‌پنداشتید ـ شما از خودباوری طبیعی و نیرومندی برخوردار خواهید بود.

هرگاه خودباوری شما نیرومند باشد، همیشه با تنها کسی که شایسته رقابت کردن است ـ یعنی با خودتان ـ رقابت خواهید کرد. آن‌گاه زندگی به یک بازی و مسابقه مهیج تبدیل خواهد شد و همه چیزهایی که در گذشته خسته‌کننده بودند رنگ و رویی لذت‌بخش و هیجان‌انگیز به خود خواهند گرفت.

سرگذشت چارلی بی نمونه‌ای گویا از سودمندی‌های «رقابت با خود» است. چارلی که کارش نصب موکت بود یک روز برای نام‌نویسی در دوره آموزشی متد سیلوا نزد ما آمد. او با آن‌که پیوسته تلاش می‌کرد در کار خودش سریع‌ترین و بهترین باشد، هرگز مزه پیروزی را نچشیده بود. پس از پایان دوره، چارلی تصمیم گرفت به‌جای رقابت کردن با دیگران با خودش به رقابت بپردازد؛ آن روزها چند واحد آپارتمان را برای نصب موکت به چارلی سپرده بودند. چارلی برای نخستین‌بار در عمرش یک زمان‌سنج و دفترچه یادداشت با خود برد تا مدت زمانی را که صرف موکت کردن اتاق‌های هر خانه می‌کرد اندازه بگیرد و در دفترچه یادداشت کند.

در نخستین روز، موکت کردن اتاق خواب یک ساعت، هال دو ساعت، پذیرایی یک ساعت و ده دقیقه، و راه‌پله‌ها دو ساعت و سی دقیقه به درازا کشید. روز دوم، چارلی با شور و شوقی که تا آن‌هنگام نظیرش را از سر نگذرانده بود سر کار حاضر شد. دفترچه یادداشت و زمان‌سنج را زود از جیبش درآورد و بی‌درنگ دست به کار شد. هدف او این بود که نصب موکت را خیلی سریع‌تر از روز پیش انجام دهد. آن روز زمان به‌سرعت سپری شد و او در مجموع، کارش را نیم ساعت زودتر از روز پیش به پایان رساند.

از روز سوم به بعد، چارلی برای دستیابی به رکوردی بهتر هر روز بر سرعت کارش افزود و با روندی که در پیش گرفته بود به‌زودی در محل کارش به فرزترین و سریع‌ترین موکت‌بر تبدیل شد.
در گام دوم، چارلی تلاش کرد لبه‌های برش‌خورده موکت‌ها به چشم بیننده نیاید و سرتاسر حاشیه دیوارها پوشانده شود تا کیفیت کار و زیبایی و ظرافت آن دوچندان شود. پس از آن، چارلی که دیگر سرشناس‌ترین موکت‌بر منطقه شده بود بر آن شد مغازه مستقلی برای خودش دست و پا کند. او مصمم بود به مسابقه‌ای که رقیبش خودش بود ادامه دهد، بنابراین هرگاه پولی به‌دست می‌آورد، با خود پیمان می‌بست هفته آینده، دو برابر آن را به جیب بزند.
چارلی ظرف دو سال توانست بزرگ‌ترین مغازه موکت‌بری شهرشان را بخرد و نیازی به گفتن نیست که همراه با موفقیت در کار، خودباوری او نیز دوچندان شد و این دستاورد بزرگ، پیامد چیزی جز رقابت کردن با خود نبود.
هرگاه کسی هدفی برای خود تعیین کند و به آن دست یابد، خودباوری او بیشتر می‌شود؛ فرقی هم نمی‌کند هدف بلندمدت باشد یا میان‌مدت و کوتاه‌مدت. هر هدفی اگر به «رقابت کردن با خود» بینجامد، آسان‌تر به دست می‌آید، زیرا آن‌گاه ما همه تلاش خود را می‌کنیم تا کارها را بهتر یا زودتر از بار پیش انجام دهیم؛ این کامیابی، احساس خرسندی می‌آفریند و خودپنداری ما را بهبود می‌بخشد.
شما هم می‌توانید مانند چارلی از یک زمان‌سنج استفاده کنید تا با افزودن بر سرعت انجام دادن کارها نسبت به گذشته، با خودتان به رقابت برخیزید؛ همچنین می‌توانید چیزهایی چون افزودن بر میزان آرمیدگی بدن، شمار کارهای نیکی که در طول هفته انجام داده‌اید، و هدف‌هایی که در برهه‌های گوناگون به آن‌ها دست می‌یابید را در شمار شیوه‌هایی بگنجانید که می‌توانید از آن‌ها برای «رقابت کردن با خودتان» بهره‌برداری کنید.
شما هرجور که اکنون هستید خوب است. تنها باید بهترین کسی باشید که می‌توانید باشید. همیشه بیشترین تلاشتان را بکنید، هرچند که شاید روزی به یک برسید و روزی دیگر به ده. ساختار انسان چنین است که آهنگ و نواخت یکسانی ندارد. اگر روزی نتوانید بیشترین تلاش خود را به‌کار برید نباید احساس گناه کنید، زیرا توانایی شما در آن روز، همان اندازه بوده است. یادتان باشد شما همیشه تحت

تأثیر نیروهایی قرار دارید که مهار آن‌ها از دستتان خارج است. تجربه‌هایی که در گذشته از سرگذرانده‌اید و حتی آب و هوا جزئی از این نیروها هستند. شما تنها می‌توانید بازخوردها، نگرش‌ها، عواطف و احساسات خودتان را کنترل کنید. و متد سیلوا در کنترل این نیروهای ذهنی کمک‌های شایانی به شما خواهد کرد.

هیچ چیز به اندازه احساس پیروزی نمی‌تواند خودباوری انسان را بیشتر کند. پیروزمندان همیشه از خودباوری نیرومند برخوردارند؛ اما همان‌گونه که گفتیم، خودباوری هرکس در جاهای گوناگون متفاوت است. شاید شما در کسب و کارتان از خودباوری نیرومندی بهره‌مند باشید ولی در حوزه‌ای چون سخنرانی در برابر جمع، خودباوری‌تان کم باشد. بنابراین می‌توان گفت که خودباوری همیشه یک‌شکل و یکسان نیست.

خودباوری شما در چه بخشی نیرومند است؟ چه کارهایی را می‌توانید بهتر از دیگران انجام دهید؟ در کجاها خودتان را موفق‌تر از دیگران احساس می‌کنید؟

اگر کاری را بهتر از پیش انجام دهید، احساس پیروزی خواهید کرد و خودباوری شما در آن بخش به‌اندازه‌ای گسترش خواهد یافت که همه دیگر بخش‌های زندگی‌تان را نیز پوشش خواهد داد.

بنابراین نخستین گام برای افزایش خودباوری به کمک متد سیلوا، یافتن حوزه‌ای در زندگی‌تان است که در آن خوب عمل می‌کنید اما می‌خواهید کارکردتان را بهتر کنید. این می‌تواند کارهایی چون پختن املت، سرمایه‌گذاری در بورس، بازی فوتبال، کار و پیشه شما یا حتی خرید پوشاک شیک برای خودتان و هر کار دیگری باشد که در آن خبره‌اید.

پس از برگزیدن آن کار، به سطح آلفا بروید و در این سطح، به بازبینی همه جنبه‌های آن بپردازید. خودتان را در حال انجام دادن آن کار تصور کنید و به کمک تکنیک تصاویر ذهنی طلایی، کیفیت تصاویر ذهنی خود را افزایش دهید. تصاویر را روشن‌تر، بزرگ‌تر و رنگی کنید و به آن‌ها عمق ببخشید تا سه‌بعدی دیده شوند. تلاش کنید همه احساساتی را که آن تصاویر در شما می‌آفرینند از سر بگذرانید. پس از آن، از سطح آلفا بیرون بیایید و ببینید چگونه می‌توانید برای پیشبرد آن کار با خودتان به رقابت بپردازید. اگر کاری را برگزیده باشید که کیفیت، کمیت و زمان انجام دادن آن پیشرفت‌پذیر است،

گزینش خوبی انجام داده‌اید.

اکنون برای این که در پیشبرد آن کار با خودتان به رقابت بپردازید، به آن به چشم هدف بنگرید. پیش از همه مهارت کنونی خود را ارزیابی کنید و سپس ببینید چگونه می‌توانید مهارتتان را افزایش دهید. آیا می‌خواهید کمیت را افزایش دهید یا کاهش؟ آیا می‌خواهید سرعت خود را بیشتر کنید یا کمتر؟ می‌خواهید حجم را بزرگ‌تر کنید یا کوچک‌تر؟

دوباره به سطح آلفا بروید و خیال کنید آن کار را بسیار ماهرانه‌تر از گذشته انجام می‌دهید. تصاویر را با همان کیفیت بالایی ببینید که هنگام بازبینی آن‌ها می‌دیدید اما این بار تصور کنید عملکردتان عالی است. سرانجام، هدفگذاری کنید تا به این عملکرد عالی دست یابید.

پس از این که از سطح آلفا بیرون آمدید، تصویر عملکرد عالی خود را در ذهنتان بیافرینید، برای رسیدن به آن گام‌های لازم را بردارید و تا هنگام دستیابی به موفقیت، آن تصویر را در ذهنتان نگه دارید. با این کار، شما با خودتان به رقابت برخواهید خاست و پیروزی را از آن خود خواهید کرد. دیری نخواهد پایید که پیروزی و موفقیت جزئی از عادت‌های شما خواهد شد و در پی آن خودباوری شما اوج خواهد گرفت.

خانم فرانسیس جی همیشه احساس می‌کرد زندگی‌اش را باخته است. او نه از چهره و قیافه خودش خوشش می‌آمد و نه از کارش. فرانسیس تصمیم گرفت در یکی از دوره‌های متد سیلوا شرکت کند چون شنیده بود که این دوره می‌تواند او را از روزمرگی و یکنواختی بیرون آورد. از آنجا که فرانسیس خودباوری اندکی داشت، به آموزش‌هایی که درباره روش‌های افزایش خودباوری داده می‌شد، علاقه فراوانی نشان می‌داد.

فرانسیس عکاسی را به عنوان کاری برگزید که احساس می‌کرد در آن خبره‌تر از دیگران است ـ زیرا هیچ‌یک از دوستان و آشنایانش مهارت او را نداشتند ـ و تصمیم گرفت مهارتش را در این باره افزایش دهد.

چندی بعد، وقتی دوباره با فرانسیس روبه‌رو شدیم نتوانستیم او را به‌جا بیاوریم! سر و وضع او به کلی تغییر کرده بود و بسیار پرجذبه و شاداب به چشم می‌آمد. به‌گونه‌ای صحبت می‌کرد که گویی رهبر یک

حزب پرطرفدار است! فرانسیس در این مدت هر روز به تمرین پرداخته و روزی سه بار به سطح آلفا رفته بود. یک روز هنگام تمرین، ایده‌ای به ذهنش آمده که با پرورش آن توانسته بود به موفقیت‌هایی بزرگ دست یابد. آن روز در سطح آلفا، عکسی از یک کوه که در گذشته با دوربینش گرفته بود در ذهن او پدید آمد. البته آن با عکس واقعی کمی تفاوت داشت. فرانسیس همین که از سطح آلفا بیرون آمد، عکس را پیدا کرد، آن را روی مقوایی ضخیم چسباند، تصویر کوه را از روی مقوا برید، در پشت آن پایه‌ای قرار داد تا ایستاده بماند و آن را روی طاقچه گذاشت. او توانسته بود پیکره‌ای از کوه درست کند.

دیری نپایید که همه طاقچه‌های خانه فرانسیس از این پیکره‌ها پرشدند. فرانسیس این کار را برای سرگرمی انجام می‌داد تا این که یک روز یکی از دوستانش که برای دیدن او آمده بود، با دیدن کارهای دستی فرانسیس پیشنهاد کرد که در برابر دریافت دستمزد، برای او هم از این کاردستی‌ها درست کند ولی به جای کوه، عکس کاکتوس را روی آن‌ها بیندازد. فرانسیس پیشنهاد دوستش را پذیرفت و سرگرم کار شد. دوست فرانسیس از کار او بسیار خوشش آمد و مشتری دیگری را نزد او فرستاد.

به‌زودی کار فرانسیس چنان رونق گرفت که این سرگرمی را به شغلی پردرآمد تبدیل کرد و چندین تن را به کار گماشت.

فرانسیس از راه رقابت کردن با خودش و با بهره‌گیری از سطح آلفا توانست منبع درآمد تازه‌ای برای خودش دست و پا کند و بر خودباوریش بیفزاید.

سرگرمی شما چیست و چگونه می‌توانید آن را گسترش دهید؟ از انجام دادن چه کاری بیشترین لذت را می‌برید؟ چگونه می‌توانید آن را به کاری درآمدزا تبدیل کنید؟ برای یافتن پاسخ، به سطح آلفا بروید، کیفیت تصاویر ذهنی خود را افزایش دهید و تصور کنید کاربرد تازه‌ای برای کاری که در آن خبره‌اید پیدا کرده‌اید. حتی اگر نتوانید به ایده‌ای دست یابید، این دانش و آگاهی به شما کمک خواهد کرد خودباوری‌تان را دوچندان کنید.

فصل یازدهم: برنامه‌ریزی‌های گذشته

و برنامه‌ریزی از نو

هدف شما در زندگی چیست؟

چه آرزوهایی در سر دارید؟

سرانجامِ زندگی خود را چگونه می‌بینید؟

درباره هدف‌ها و آرزوهای زندگی‌تان بیندیشید. آیا آن‌ها، هدف‌ها و آرزوهای خودتانند یا انتظاراتی هستند که دیگران از شما دارند؟ اگر آن‌ها هدف‌ها و آرزوهای خود شما نیستند، آیا نمی‌توانند با برنامه‌ریزی‌هایی که نهادهای بیرونی قدرت روی شما انجام داده‌اند به بار آمده باشند؟ نهادهایی چون خانواده، سازمان‌های دینی و آموزشی، دوستان، آموزگاران، دولت یا رسانه‌های همگانی؟! آیا این برنامه‌ریزی‌ها، شما را در راه دیگری غیر از راهی که دوست داشتید به پیش نرانده‌اند؟

زندگی کنونی‌تان را ارزیابی کنید تا ببینید چه کارهایی انجام می‌دهید و چه از سر می‌گذرانید. آیا آن‌ها شما را به سوی هدف‌های راستین زندگی‌تان پیش می‌برند یا از آن‌ها دورتر می‌سازند؟

خداوند انسان را آزاد آفریده اما این اراده آزاد ممکن است تحت تأثیر و نفوذ دیگران رنگ و بوی دیگری گرفته باشد. برنامه‌ریزی‌هایی که در گذشته روی ما انجام گرفته، سلسله باورها و خودپنداری ما را شکل داده است. باورهای ما یا همان چهارچوب‌های زندگی‌مان، برخاسته از نهادهای بیرونی قدرت، به‌ویژه پدر و مادر ما، هستند و در اعتمادی که ما به آنان داریم ریشه دارند.

از آنجا که هر باوری تنها به داده‌هایی اجازه پذیرش می‌دهد که با خود هماهنگ است و داده‌های ناهماهنگ را پس می‌زند، هرگونه تلاشی برای حفظ باورهایی که در اصل پیامد برنامه‌ریزی‌های دیگران روی ما هستند، اراده آزاد ما را زیر سؤال می‌برد. اگر تنها داده‌هایی را بپذیریم که با باورهای ما هماهنگ باشند و باورهای ما نیز به‌دست کسانی دیگر شکل گرفته باشند، آن‌گاه سخن گفتن از اراده آزاد بیهوده خواهد بود.

اگر زندگی شما به‌گونه‌ای که دوست دارید سپری می‌شود، برنامه‌ریزی‌های گذشته به حال شما سودمندند و نیازی به تغییر دادن آن‌ها نیست. آیا چنین است؟ آیا از زندگی کنونی خود خشنودید؟

درباره چیزهای خوب و همچنین چیزهای بد زندگی‌تان بیندیشید. (البته باید یادآور شد که هیچ چیز خودبه‌خود خوب یا بد نیست، بلکه نگرش ماست که چیزی را خوب یا بد می‌سازد. آتش برای پختن غذا خوب است اما هنگام آتش‌سوزی به چیزی بد تبدیل می‌شود. باران برای کشاورز خوب و برای کسی که در رودخانه‌ای خروشان افتاده بد است.) آیا چیزهای خوب زندگی‌تان بر چیزهای بد آن می‌چربند؟ زندگی کنونی‌تان را به‌گونه‌ای روشن جلوی چشمانتان بیاورید. نظرتان درباره آن چیست؟ اگر از زندگی کنونی خود خشنود نباشید و دل خوشی از آن نداشته باشید، یکی از دلایل آن ممکن است برنامه‌ریزی‌هایی باشد که در گذشته روی شما انجام گرفته است. اگر این‌گونه باشد باید سدهایی را که جلوی پیشرفتتان را گرفته‌اند در هم بشکنید. باید توانایی‌هایتان را بازشناسید و همان کسی باشید که خودتان می‌خواهید.

نخستین گامی که باید بردارید رها شدن از بند برنامه‌ریزی‌هایی است که دیگران روی شما انجام داده‌اند. در گام دوم نیز باید از نو به برنامه‌ریزی بپردازید.

برنامه‌ریزی‌های گذشته همچون سدی به‌شمار می‌روند که به روی جریان طبیعی زندگی شما بسته شده‌اند. همان‌گونه که سد، آب رودخانه را کنترل و در مسیری ویژه هدایت می‌کند، نهادهای بیرونی قدرت نیز با برنامه‌ریزی شما، به هدایت و کنترل شما می‌پردازند.

برای رها شدن از بند برنامه‌ریزی‌های ناخواسته گذشته، در جایی راحت و آسوده بنشینید یا دراز بکشید و سپس به سطح آلفا بروید. سدی را تصور کنید که به روی جریان آزاد و طبیعی زندگی شما بسته شده است. این سد نماد همه باورهای نادرستی است که شما را از رسیدن به خواسته‌هایتان بازمی‌دارد. خیال کنید آبی روان پس از برخورد شدید با دیواره سد، آن را در هم می‌شکند و مانند رودخانه‌ای خروشان به پیش می‌رود. این آب روان، نماد افکار و باورها یا ذهن **خود** شماست و شما با درهم شکستن سدها و هدایت آب در مسیر دلخواه، به یک‌باره بر ذهن خود کنترل می‌یابید و فرمانروای خویشتن خویش می‌شوید.

اگر باورهایی را که دارید مطلق بپندارید، شاید هرگز نتوانید آن‌ها را کنترل کنید؛ اما اگر بدانید با هدایت باورهایتان در مسیر دلخواه می‌توانید کنترل آن‌ها را در دست بگیرید، این کار به‌سادگی

امکان‌پذیر خواهد شد. گرچه نهادهای بیرونی قدرت همچنان به تأثیرگذاری بر شما ادامه خواهند داد، اما آن‌گاه به شما بستگی خواهد داشت که برنامه‌ریزی‌های آنان را بپذیرید یا نپذیرید.

پس از تصویرسازی در سطح آلفا، گام‌هایی را برای دگرگون کردن زندگی خود بردارید. نخست با خود پیمان ببندید که از هرگونه تلاش نهادهای بیرونی قدرت برای برنامه‌ریزی شما آگاه باشید. هم اینک چشمانتان را ببندید و در دل بگویید: «من در آینده تنها و تنها داده‌های سازنده و سودمند نهادهای بیرونی قدرت را خواهم پذیرفت». هنگام بازگوکردن این جمله بر تک‌تک واژه‌های آن تمرکز کنید و صدای خود را روشن و رسا بشنوید.

سپس برای تعیین راهبردها و برنامه‌ریزی خودتان آماده شوید. می‌خواهید چه دگرگونی‌هایی در زندگی‌تان بیافرینید؟

برنامه‌ریزی در سطح آلفا نیروهایی را به خدمت شما می‌گمارد و پیام‌هایی را برای جذب انرژی از کیهان مخابره می‌کند. تصویرسازی ذهنی نیز انرژی آن را چند برابر می‌کند و به آن پر و بال می‌بخشد. در زندگی‌تان از چه ناخشنودید و به دنبال چه هستید؟ اکنون کنترل زندگی‌تان در دست شماست و بهترین زمان برای برنامه‌ریزی ازنوست. می‌خواهید شیوه زندگی‌تان چگونه باشد؟ در سطح آلفا این شیوه زندگی را به تصور درآورید و خودتان را در حال لذت بردن از آن ببینید.

برنامه‌ریزی ازنو، راه پیشین زندگی شما را تغییر می‌دهد و شما را در راهی متفاوت به پیش می‌برد. اگر از زندگی کنونی‌تان ناخشنودید، بی‌گمان در راهی نادرست گام برمی‌دارید. برای گزینش بهترین راه، در سطح آلفا در برابر خود چند راه را تصور کنید. این راه‌ها شما را به کجا رهنمون می‌شوند؟ راه کنونی، شما را به کجا می‌برد؟ کدام راه شما را به جایی که دوست دارید رهنمون می‌شود؟

برای این‌که در راه درست گام بردارید، نیازمندید دست به تغییر و تحول بزنید. این تغییر و تحول می‌تواند مانند مهاجرت کردن یا نکردن، خریدن یا فروختن و تغییر دادن شغل یا ادامه دادن به آن، بزرگ و گسترده باشد. شاید هم جزئی و کوچک باشد. مانند: تغییر دادن خورد و خوراک، آذین خانه یا دفتر کارتان. این دگرگونی‌ها چه بزرگ باشند چه کوچک، به آن‌ها تن دهید تا زندگی آسوده‌تری در پیش بگیرید. آن‌گاه اگر احساس کنید از زندگی‌تان خشنودید، بی‌گمان در راهی درست گام

برمی‌دارید. اگر با دگرگونی‌های بیشتر، از زندگی‌تان خشنودتر شدید، به راهی که می‌روید ادامه دهید.

فصل دوازدهم: برنامه‌ریزی برای رسیدن به هدف

بیشتر برنامه‌ریزی‌های ذهنی که در اینجا آموزش داده می‌شوند به‌گونه‌ای یکسان انجام می‌گیرند: نخست ناخواسته‌ها را مجسم و آن‌ها را از ذهنتان پاک می‌کنید. سپس خواسته‌ها را به تصویر می‌کشید و می‌بینید به آن‌ها دست یافته‌اید.

هنگام برنامه‌ریزی برای رسیدن به هدف در سطح آلفا، شما به سرتاسر گیتی پیام می‌فرستید که می‌خواهید به خواسته‌ای دست یابید یا از دست ناخواسته‌ای رها شوید. این پیام مانند امواج تلویزیونی یا رادیویی مخابره می‌شود.

امواج تلویزیونی یا رادیویی پس از مخابره از ایستگاه مرکزی، در جهت‌های گوناگون سیر می‌کنند تا به گیرنده رادیویی یا تلویزیونی برسند. اگر فرکانس و دامنه امواج با گیرنده همخوان باشد، پیام را دریافت و برنامه را اجرا می‌کند.

هرگاه در سطح آلفا به برنامه‌ریزی می‌پردازید اتفاق همسانی می‌افتد. هنگام فرستادن پیام، شما باید در حالت فرستندگی، و هنگام دریافت پیام در حالت گیرندگی باشید. (به فصل بیست‌وچهارم، نیروی مذکر و نیروی مؤنث، سربزنید.) اگر پیوسته در حال فرستادن پیام باشید، نخواهید توانست از دیگران پیامی دریافت کنید؛ بنابراین بهتر است گاهی در حالت گیرندگی باشید تا بتوانید پاسخ پیام‌هایی را که فرستاده‌اید دریافت کنید. برای نتیجه‌گیری بهتر از برنامه‌ریزی‌های خود، همیشه منتظر رخ دادن آن‌ها باشید و یقین بدانید سرانجام چنین خواهد شد. «خواستن توانستن است» در فرکانس میانی سطح آلفا با ارتعاش ده دور در ثانیه، قدرت بیشتری می‌یابد.

یکی از ساده‌ترین و کارآمدترین روش‌های برنامه‌ریزی با متد سیلوا، صحنه تئاتر[۱۵] نام دارد. این روش برای به‌دست آوردن نداشته‌ها و رها شدن از دست داشته‌های ناپسند به‌کار می‌رود. خواسته خود را جلوی چشمتان بیاورید و تصور کنید آن خواسته برآورده شده است. این‌که چگونه خواسته‌تان را برآورده کرده‌اید مهم نیست، بلکه تنها خیال کنید به آن دست یافته‌اید. اگر سدی پیش روی شماست، درباره آن نیز بیندیشید. تاریخ برآورده شدن خواسته را هم تعیین کنید.

گام‌های تکنیک صحنه تئاتر که در سه پرده اجرا می‌شود چنین است:

۱. به سطح آلفا بروید و خودتان را در بیرون از ساختمان یک سالن تئاتر مجسم کنید. در خیالتان وارد سالن شوید و روی یکی از صندلی‌های ردیف سوم بنشینید.

پرده نخست: پرده پایین است و شما آرام و آسوده روی صندلی نشسته‌اید. تصور کنید پرده به‌آرامی بالا می‌رود، شما وارد صحنه می‌شوید و همه کسانی را که پایشان در میان است برای بازی کردن نقش‌شان با خود به صحنه می‌آورید. صحنه را به‌گونه‌ای بازسازی کنید که بازگوکننده زندگی کنونی شما باشد و آن را نمایش دهید. پس از پایان نمایش، در خیالتان به صندلی خود بازگردید و تصور کنید پرده پایین می‌افتد. همین که پرده پایین افتاد، یک «نه» بزرگ قرمزرنگ روی پرده بنویسید و در دل بگویید: «من از دست همه احساسات پیشین مربوط به این صحنه رها شده‌ام.» آن‌گاه احساس کنید از دست همه آن احساسات رها شده‌اید و احساس رهایی را به‌راستی از سربگذرانید.

در پرده دوم الگویی را به‌کار خواهید گرفت تا راه رسیدن به هدف برای شما آسان‌تر شود. بیشتر موفقیت‌ها برآیند الگویی‌هایی پیش‌ساخته‌اند. هرچه کاری را بیشتر انجام دهید، انجام دادن آن آسان‌تر می‌شود. هدف شما در پرده دوم این است که کاستی‌هایتان را برطرف کنید تا بتوانید از توانایی‌های طبیعی خود فراتر بروید؛ بالاتر از آن، می‌خواهید الگویی برای موفقیت بیافرینید. در این پرده، الگویی را به‌عنوان چهره دیگری از خودتان به‌کار خواهید گرفت تا او راه زندگی‌تان را برای شما هموارتر کند.

لحظاتی درباره چنین الگویی بیندیشید. کدام شخص زنده یا مرده، واقعی یا خیالی می‌تواند نقش شما را در زندگی بازی کند؟ این شخص در پرده دوم بازیگر نقش شما خواهد بود و گره از مسائل شما خواهد گشود. شما پیش‌تر صحنه پایانی خوشایند را تصور کرده‌اید. در پرده دوم، در همان ردیف سوم خواهید نشست و تماشاگر بازی چهره دیگرتان با آن پایان خوشایند خواهید بود. شما هم کارگردان هستید و هم نمایشنامه‌نویس، بنابراین می‌توانید نمایش را آن‌گونه که می‌خواهید پیش ببرید.

پرده دوم: پرده بالا می‌رود و چهره دیگر شما آماده بازی کردن نقش شماست. نمایش را شروع کنید. تصور کنید چهره دیگر شما برنامه‌ریزی‌های شما را با موفقیت اجرا می‌کند. برای نمونه اگر برای تغییر شغل برنامه‌ریزی کرده باشید، چهره دیگرتان را در شغل تازه ببینید و تصور کنید پشت میز شما نشسته

و سرگرم کار است. تک تک بازیگران دیگر را هم وارد صحنه کنید. تاریخ دلخواهتان را مشخص کنید و صدایی را بشنوید که می‌گوید: «این اتفاق تا تاریخ ... رخ خواهد داد.» پس از بازگو کردن تاریخ، تصور کنید پرده پایین می‌افتد. همین‌که پرده پایین افتاد، در خیالتان واژه «بهتر» را روی آن بنویسید و در دل بگویید: «من می‌خواهم اوضاع این گونه پیش برود.»

اکنون که الگویی برای موفقیت شما ساخته شد، تنها چیزی که می‌ماند این است که خود شما دست به کار شوید. این اتفاق در پرده سوم خواهد افتاد. در پرده سوم، درست همان کاری را خواهید کرد که الگوی شما در پرده دوم انجام داد؛ یعنی در همان تاریخ، خود را در صحنه‌ای با پایانی خوشایند خواهید دید که نشان می‌دهد به هدف دلخواهتان رسیده‌اید.

پرده سوم: پرده بالا می‌رود، شما وارد صحنه می‌شوید و با بازی کردن همان نقش چهره دیگرتان در پرده دوم، مسئله خود را حل‌شده می‌بینید. خودتان را ببینید که در همان تاریخ به هدف رسیده‌اید و در جایگاه تازه به‌خوبی می‌درخشید. آن‌گاه به صندلی خود در ردیف سوم بازگردید و تصور کنید پرده پایین می‌افتد. همین‌که پرده پایین افتاد در خیالتان روی آن بنویسید: «بهتر و بهتر» و در دل بگویید: «چنین خواهد شد.»

بهتر است که تکنیک صحنه تئاتر را برای هریک از هدف‌هایتان، سه بار در روز و سه روز پیاپی انجام دهید. در نخستین روز، هر سه پرده نخست، دوم و سوم، در روز دوم، پرده دوم و سوم و در روز سوم، تنها پرده سوم را به نمایش درآوردید. یادتان باشد برای رسیدن به هر هدف و حل هر مسئله‌ای، پرده نخست تنها یک‌بار نمایش داده می‌شود، زیرا تمرکز اصلی ما باید بر راه‌حل باشد نه مسئله.

یکی از کسانی‌که به کمک این روش به هدف خود رسید، بارتون ای نام داشت. آقای بارتون که به‌تازگی ورشکست شده و با احساس درماندگی و بیچارگی خودش را در خانه‌اش زندانی کرده بود، به سفارش دوستش در یکی از کارگاه‌های آموزشی متد سیلوا نام‌نویسی کرد. او در آغاز در کارایی تکنیک صحنه تئاتر کمی تردید داشت اما سرانجام تصمیم گرفت از آن برای حل مسئله‌اش کمک بگیرد.

هدف بارتون این بود که کاری پردرآمد و خودرویی مدل بالا (کادیلاک طلایی‌رنگ) داشته باشد. او مطمئن نبود چه کاری انجام خواهد داد و تنها می‌دانست که شغل جدید از شغل پیشین او متفاوت

خواهد بود. بارتون در سطح آلفا تصور کرد در دفتر کاری بزرگ و شیک پشت میز نشسته و پاهایش را روی میز دراز کرده است. (توجه داشته باشید که تنها مدیران پاهایشان را روی میز دراز می‌کنند!) او خودش را سرگرم گفت‌وگوی تلفنی و امضا کردن چک با رقم‌هایی بالا دید و تصور کرد با کادیلاکی طلایی‌رنگ به بانک‌های بزرگ شهر و دیگر جاها رفت و آمد می‌کند. مردم هرگاه او را سوار بر کادیلاک می‌دیدند تحسین می‌کردند و موفقیت‌هایش را به او شادباش می‌گفتند.

بارتون هنگامی که این تصویرسازی‌ها را انجام می‌داد اندکی احساس سبک‌سری می‌کرد؛ اما از آنجا که سالیان سال میلیون‌ها تن این روش‌ها را به‌گونه‌ای موفقیت‌آمیز برای رسیدن به هدف‌ها و حل مسائل زندگی‌شان به‌کار برده بودند، تصمیم گرفت به کار خود ادامه دهد و منتظر نتایج برنامه‌ریزی‌هایش بماند. چهار ماه بعد، بارتون در اوج هیجان و ناباوری خبر داد همه تصوراتش واقعیت یافته و اکنون مالک شرکتی بزرگ و کادیلاکی طلایی‌رنگ است. همین انگیزه‌ای برای او بود تا چهل تن از دوستانش را برای شرکت در کارگاه آموزش متد سیلوا نزد ما بفرستد.

تکنیک صحنه تئاتر به‌راستی جواب می‌دهد. از آن برای رسیدن به هدف کمک بگیرید.

فصل سیزدهم: خود گذشته، خود آینده

بیشتر مردم هرگاه درباره برخی رویدادهای گذشته می‌اندیشند، افسوس می‌خورند یا بدتر از آن با حسی از گناه می‌گویند: «چرا من آن کار را کردم؟ کار من بسیار نابخردانه بود!» سپس در حالی که سری تکان می‌دهند، اخم می‌کنند و دقیقه‌ها، ساعت‌ها و حتی گاهی روزها و هفته‌ها به سرزنش خود می‌پردازند. آنان وقتی به گذشته می‌نگرند و برخی کرده‌ها یا ناکرده‌ها، گفته‌ها یا ناگفته‌ها و دست‌یافته‌ها یا دست‌نیافته‌ها را نادرست می‌پندارند، برای تنبیه، خودشان را تا پایان عمر از خیلی چیزها محروم می‌کنند.

این به هیچ وجه منطقی نیست! چرا کاری که در گذشته انجام گرفته است، امروز باید ما را آزرده، ناتوان یا بیمار کند؟! چرا باید به نابودی خانواده‌ها، رابطه‌ها، کسب و کارها، آرزوها و خود انسان بینجامد؟ چه چیزی رویدادهای گذشته را چنان نیرومند می‌کند که مهار ذهن ما و سرنوشت ما را در دست می‌گیرد؟ گویا رویدادهای گذشته در خود چنین نیرویی نهفته دارند. رویدادهای گذشته نه تنها می‌توانند روان ما را آشفته کنند، بلکه قادرند تن ما را بیمار سازند.

ما می‌توانیم با تغییر دادن نگرشمان به رویدادهای گذشته، اکنون و اینجا، با پیامدهای آن‌ها به‌رویارویی برخیزیم. اما مسئله اینجاست که در واقعیت، «اکنون»ی وجود ندارد. آنچه هست، گذشته‌ای است که پیوسته رو به سوی آینده روان است. «اکنون» پیشاپیش در گذشته بوده و چیزی که ما آن را «اکنون» می‌پنداریم، همان گذشته آینده و آینده گذشته است. بنابراین از آنجا که «اکنون»ی در کار نیست، ما می‌توانیم با دگرگون کردن نگاهمان به گذشته، آینده را به‌گونه‌ای معجزه‌آسا دگرگون کنیم.

فکر انسان به زمان و مکان محدود نیست. شما در یک چشم به هم‌زدن می‌توانید در فکرتان به کره ماه سفر کنید یا در یک آن، به گذشته‌های دور بازگردید؛ فکر، هیچ محدودیتی ندارد، مگر آن‌که خود ما آن را محدود کنیم. شما می‌توانید با هدایت افکار پویای خود در مسیر دلخواه، گذشته‌ها را از راه تغییر دادن برداشتی که از آن‌ها دارید دگرگون کنید.

همه مسائل اکنون، ریشه در گذشته دارند. این مسائل، از قدرت تخیل انسان نیرو می‌گیرند. اگر این

نیرو درست شناخته شود و به‌کار رود، می‌تواند ناخوشایندهای زندگی را خوشایند کند. چنانچه در گذشته کاری نابخردانه انجام داده باشید لابد بارها و بارها در دل گفته‌اید: «کاش می‌شد به گذشته برگردم و آن‌کار را بهتر انجام دهم.» اما این شدنی نیست، زیرا شما همیشه و در همه حال تلاش می‌کنید هر کاری را به بهترین شکل انجام دهید. اگر شما همان آدم با همان احساسات باشید، در همان موقعیت قرار بگیرید و همان شرایط گذشته ـ میزان تندرستی، حال و هوای روانی، سطح انرژی و... ـ را داشته باشید، به گذشته هم که بازگردید، آن کار را درست عین بار پیش انجام خواهید داد.

اگر اکنون احساس می‌کنید کارتان در گذشته نابخردانه و نادرست بوده است و افسوس می‌خورید، نشانه آن است که کارکشته‌تر و پخته‌تر شده‌اید؛ زیرا اگر چنین نبود، احساس شما مثل گذشته بود.

شما اکنون از امکانات متفاوتی نسبت به گذشته برخوردارید؛ دانش و آگاهی و هوشمندی شما بسی بیشتر شده و فراتر از آن، شما اکنون از آینده به گذشته می‌نگرید و از پیامدهای کاری که در گذشته کرده‌اید آگاهید. اگر در گذشته هم چنین امکاناتی داشتید، بسیار متفاوت و بهتر می‌بودید.

شما ساخته و پرداخته همه رویدادهایی هستید که در گذشته از سر گذرانده‌اید؛ اما نه خود آن رویدادها، بلکه شکل برخورد شما با آن‌ها، منِ کنونی شما را شکل داده است.

بگذارید از دو نمونه خیالی کمک بگیریم و نخست ببینیم چه چیزی شخصیت آنان را به شکل کنونی درآورده است و سپس دریابیم آیا می‌توانند خودشان را تغییر دهند یا نه.

یکی از آن دو که ما او را آقای خشن می‌نامیم، ستیزه‌جو و پرخاشگر و دیگری، آقای مهربان، آرامش‌طلب و صلح‌جوست. هنگامی که آقای خشن و آقای مهربان دوازده ساله بودند، رویدادی مهم را از سر گذراندند که واکنش ایشان به آن، تأثیر بسزایی در رشد و تکامل آنان داشت. آن روز، برخوردی بین آقای خشن و آقای مهربان رخ داد که در پی آن آینده متفاوتی برای هر دو رقم خورد. پس از آن برخورد که در اصل پیامد برداشتی نادرست بود، آقای خشن آقای مهربان را به مبارزه طلبید اما آقای مهربان دست رد به سینه او زد.

خودداری آقای مهربان، آقای خشن را خشمگین‌تر کرد و باعث شد او را ترسو و بزدل و بچه‌ننه بخواند. آقای مهربان، که از رفتار ناشایست آقای خشن دلخور شده بود، افسرده و غمگین از آنجا دور شد. این

پیشامد، در ظاهر ساده و پیش‌پاافتاده می‌نمود، اما با بررسی تصوراتی که در پی آن در ذهن آقای خشن و آقای مهربان شکل گرفت، اهمیت آن آشکار خواهد شد.

می‌دانیم که پیش از انجام دادن هر کاری، ناخودآگاهانه یا خودآگاه، تصاویری در ذهن ما ساخته می‌شود؛ برای نمونه، پیش از آن‌که لیوان آبی را سربکشیم، نخست تصویر این کار را در ذهنمان می‌سازیم. گاهی فاصله بین ساختن تصویر ذهنی و اقدام به عمل یک چشم به هم زدن است و گاهی کمی بیشتر؛ ولی در هر حال، تصاویر ذهنی همیشه پیشگام عمل هستند.

هنگامی که آن برخورد بین آقای خشن و آقای مهربان رخ داد، در ذهن هر دو تصاویری ساخته شد. تصاویر ذهنی آقای مهربان گویای شکست و خواری بودند. آن‌گاه که آقای خشن دعوت به مبارزه کرد، آقای مهربان، تصور کرد خونین و مالین روی زمین افتاده است و همکلاسی‌هایش به او می‌خندند. با چنین تصوراتی، طبیعی بود که آقای مهربان از دعوا کردن پرهیز کند، زیرا او پیشاپیش مبارزه را به آقای خشن باخته بود.

اما تصاویر ذهنی آقای خشن سراسر متفاوت بود. او در خیالش دید بالای سر حریفی که به خاک افتاده ایستاده است و همه شاگردان مدرسه بهت‌زده و با ترس و لرز به او نگاه می‌کنند. او غرق در غرور، با قامتی رعنا و سینه‌ای ستبر در مدرسه راه می‌رفت و همه او را به چشم قهرمان می‌دیدند. با همین تصورات بود که آقای خشن، آقای مهربان را به مبارزه دعوت کرد، زیرا خواهان واقعیت پیدا کردن آن‌ها بود.

آقای خشن و آقای مهربان تا بزرگسالی دگرگونی‌های فراوانی را از سرگذراندند. اگرچه آقای مهربان در بزرگسالی آدمی ترسو و بزدل به‌شمار نمی‌رفت، همیشه از رودررویی و زدوخورد دوری می‌کرد، زیرا تصاویر ذهنی او (که از آن‌ها آگاهی نداشت)، ناخوشایند و گویای شکست و باخت بودند. او گرایشی وسواس‌گونه به وارسی ذهنی و بازبینی چندباره کارهایش پیدا کرده بود و گاه بی‌تصمیمی او هفته‌ها به درازا می‌کشید. آقای خشن درست برعکس بود و هیچ درنگی را جایز نمی‌دانست. جفت پا وارد میدان می‌شد و آستین‌هایش را بالا می‌زد.

با برابر هم نهادن دو شخصیت متفاوت، ما نمی‌خواهیم درباره برتری یکی بر دیگری داوری کنیم.

این‌ها را گفتیم تا نکته‌ای مهم‌تر را یادآور شویم: هیچ یک از آن دو از کارکرد ذهن خود آگاه نبودند و از همین رو، کنترلی بر رفتارشان نداشتند.

اگر از سازوکار ذهن خود آگاه باشیم، بهتر می‌توانیم زندگی‌مان را اداره کنیم. گاهی بهتر است برای این که در آینده پشیمان نشویم، یا از زاویه‌ای متفاوت به مسائل بنگریم و همه چیز را جز به جز بررسی کنیم، روی بد پیشامدها را هم در نظر آوریم. گاهی نیز باید خوش‌بین باشیم و بی‌درنگ دست به کار شویم. مهم، رفتار آگاهانه و تحت کنترل ماست.

در دوازده سالگی، نه آقای خشن دلیر و قهرمان به‌شمار می‌رفت و نه آقای مهربان، ترسو و بزدل. اما آن برخورد برای هر دو چنان مهم و سرنوشت‌ساز بود که با گذشت سال‌ها آن را هنوز به یاد داشتند. آقای خشن هرگاه یاد آن می‌افتد، احساس دلگرمی می‌کند و می‌خندد؛ اما آقای مهربان با یادآوری آن، دلسرد و بی‌روح می‌شود و احساساتی ناخوشایند از سر می‌گذراند. هر دو آن رویداد را به یاد می‌آورند اما از اهمیت آن آگاه نیستند.

ذهن آقای مهربان در بزرگسالی ترفندهایی به‌کار می‌برد تا او نتواند آن رویداد را آن‌گونه که رخ داده بود به یاد آورد. آقای مهربان یادش نمی‌آید که آیا با آقای خشن درگیر شده یا نشده است و اگر شده از بینی‌اش خون آمده یا نه. گذشت زمان نیز دامنه فراموشی را گسترده‌تر کرده و این شامل حال آقای خشن نیز شده است.

از آنجا که آقای مهربان جزئیات دقیق را به یاد نمی‌آورد، به کمک متد سیلوا می‌تواند نگرش خود به آن رویداد را به‌سادگی تغییر دهد. و صد البته با این تغییر نگرش، سلسله عواملی که به احساس سرخوردگی و خواری آقای مهربان انجامیده بودند نیز تغییر خواهند یافت؛ زیرا بهترین روش برای تغییر دادن رویدادی که باعث شده بود او خودش را ترسو و بزدل بپندارد، تغییر دادن نگرش‌هایی است که در پی آن پدید آمده بودند.

شاید بر این باور باشید که هرگز نمی‌توان چیزی را که پیش‌تر رخ داده است تغییر داد. اما به باور ما چنین کاری شدنی است؛ زیرا هیچ رویدادی آن گونه که ما گمان می‌کنیم رخ نمی‌دهد. ما نمی‌توانیم همه چیز را درست و روشن به یاد بسپاریم، زیرا برنامه‌ریزی‌های ذهنی و سلسله باورهای ما، شکل

دگرگونی به پیشامدها می‌بخشند.

هرچه از سر می‌گذرانید، از صافی حالت روانی شما در آن هنگام می‌گذرد و از پشت عینک نگرش و بازخورد شما دیده می‌شود. برای نمونه، چهره کسی که به یاد دارید، همانی نیست که شما دیده‌اید، بلکه بازتابی از اوست. گویی به سایه او که روی دیوار افتاده است می‌نگرید و گمان می‌کنید آن سایه، خود اوست و همه توجهتان را بر آن سایه متمرکز می‌کنید. همه انسان‌ها چنین سایه‌هایی را بازمی‌تابانند، حتی برای خودشان.

احساسات راستین همواره در لایه‌های زیرین خودآگاهی ما پنهانند، زیرا ما از آشکار شدن آن‌ها می‌ترسیم ــ نه از آشکار شدن آن‌ها برای دیگران، بلکه برای خودمان!

شیوه تفکر آقای مهربان درباره آن رویداد سراسر نادرست است. آن رویداد، آن‌گونه که آقای مهربان گمان می‌برد رخ نداده بود اما وی آن را به‌گونه‌ای در ذهنش ثبت کرده که بر نگرش او نسبت به همه زنان و مردان، کار و پیشه و کل زندگی‌اش تأثیر گذاشته است. از همین رو، هر رویدادی که ممکن است به تنش و رودررویی بینجامد، آقای مهربان را بی‌درنگ یاد برخوردی می‌اندازد که در دوازده سالگی با آقای خشن داشت و همان احساساتی را در او می‌آفریند که آن‌گاه از سر گذرانده بود.

همان گونه که گفتیم، برای دگرگون کردن رویدادهایی که در گذشته رخ داده‌اند، تنها باید یاد و خاطره آن‌ها را دگرگون کرد. این کار از راه بازگشت خیالی به گذشته و فروریختن ساختارهای کهنه‌ای که نگرش‌ها و بازخوردهای کنونی ما را شکل داده‌اند، شدنی است.

اگر آقای مهربان دانش‌آموخته متد سیلوا باشد می‌تواند به سطح آلفا برود و در این سطح پس از بازگشت به سن دوازده‌سالگی، شیوه درست به‌کارگیری ذهن را به «خود گذشته»اش آموزش دهد. «خود کنونی» آقای مهربان در مقایسه با «خود گذشته» (خود سن دوازده سالگی او)، به امکانات فراوان «خود آینده»اش دسترسی دارد که می‌تواند آن‌ها را در اختیار او بگذارد.

آقای مهربان می‌تواند هنگام یادآوری آن رویداد، به کمک تکنیک تصاویر ذهنی طلایی کیفیت تصاویر را افزایش دهد، آن‌ها را رنگی، شفاف و سه‌بعدی ببیند و حس‌هایی چون بو، صدا و... را دوباره زنده کند. او در سطح آلفا بین «خود گذشته» و «خود کنونی»اش راهی ارتباطی برقرار می‌سازد تا بتواند

امکانات «خود آینده»اش ـ یعنی همان تصاویر ذهنی جدید که قرار است جایگزین تصاویر ذهنی قدیمی شوند ـ را در اختیار «خود گذشته»اش قرار دهد. آقای مهربان برای این که تصاویر ذهنی قدیمی را تغییر دهد، به بازبینی تصاویر درگیری‌اش با آقای خشن در سن دوازده سالگی می‌پردازد: هنگامی که آقای خشن او را به مبارزه دعوت می کند، تصویر ثابت می‌شود اما «خود گذشته» او همچنان پویا و متحرک می‌ماند. «خود کنونی» او که راحت روی صندلی نشسته و در سطح آلفا به بازبینی تصاویر ذهنی می‌پردازد، واسطه بین «خود آینده» (خودی که دارای نگرشی جدید است) و «خود گذشته» اوست. «خود کنونی» آقای مهربان با تصور این‌که «خود آینده» او در برابر «خود گذشته»اش ایستاده است، به «خود گذشته» آنچه را که رخ داده است توضیح می‌دهد و می گوید ترس‌های او برخاسته از تصاویر ذهنی اوست و بنابراین می‌تواند از امکانات «خود آینده» و آگاهی‌هایی که درباره طرز کار ذهن دارد، برای تغییر دادن این تصاویر بهره‌برداری کند. آن‌گاه، آقای مهربان تصور می کند «خود گذشته» پس از تغییر دادن تصاویر ذهنی‌اش، بر این باور که او باید با آقای خشن مبارزه می کرد می‌خندد، زیرا دیگر به این آگاهی رسیده است که مبارزه و دعوا پیامدی جز آسیب دیدن هر دو سو ندارد.

آنجا که آقای مهربان با خودداری از مبارزه، از سوی آقای خشن ترسو و بزدل خوانده می‌شود، «خود کنونی» از «خود گذشته»اش می‌خواهد تصاویر ذهنی قدیمی را تغییر دهد و به جای آن ببیند همه دانش‌آموزان او را به پاس رفتار بزرگوارانه و شجاعانه‌اش تشویق می کنند. این گونه، آقای مهربان دستخوش تغییر و تحول می‌شود و «خود گذشته»اش را دانش‌آموزی بزرگوار و ستودنی می‌بیند.

«خود کنونی» آقای مهربان که همچنان در سطح آلفاست، آن تصاویر را روشن‌تر، بزرگ‌تر و رنگی‌تر می کند، پیرامون کل صحنه قابی سفید رنگ قرار می‌دهد و در ذهنش این خاطره جدید را جایگزین خاطره قدیمی می کند.

اگر تصاویر ذهنی قدیمی در آینده بخواهند در خاطرات «خود کنونی» آقای مهربان مداخله کنند، او با قرار دادن قابی آبی‌رنگ پیرامون آن تصاویر، آن‌ها را یک‌بعدی و مات و به اندازه یک لوبیا کوچک می کند تا از ذهنش پاک شوند. سپس تصاویر جدید را باز هم بزرگ‌تر و رنگی‌تر می کند، آن‌ها را

سه‌بعدی‌تر می‌بیند، صدا، مزه، بو و دیگر حس‌ها را به آن‌ها می‌افزاید تا زنده‌تر و واقعی‌تر شوند. این گونه، هرگاه آقای مهربان یاد آن رویداد بیفتد، افکار جدیدی که گویای واکنش خردمندانه «خود گذشته» اوست، به ذهنش خطور خواهد کرد. با بازبینی چندباره این افکار، خاطره تازه‌ای در ذهن او شکل خواهد گرفت که هیچ نشان بد و ناگواری در آن نخواهد بود و در اینجا آقای مهربان خودباور و پرتوان زاده خواهد شد.

اگر شما هم با مسائلی روبه‌رو هستید که در گذشته ریشه دارند، می‌توانید در سطح آلفا یک سفر خیالی به آن دوران انجام دهید تا نگرشتان را به آن‌ها دگرگون کنید. پس از بازگشت به گذشته در سطح آلفا، با «خود گذشته»تان گفت‌وگو کنید و به او بگویید که اکنون بسیار داناتر از گذشته هستید، دیدتان گسترده‌تر است و می‌توانید با آموزش شیوه به‌کارگیری درست ذهن به «خود گذشته»، او را در راهی درست به پیش ببرید تا از گزند همه نیروهای منفی در امان باشد. بگویید که چگونه تصاویر ذهنی به تنش و دلهره و ترس می‌انجامد و چگونه با تغییر آن تصاویر می‌توان از این کار پیشگیری کرد.

با این آموزش‌ها، «خود گذشته» شما به دست «خود کنونی»تان رام و برای هرگونه دگرگونی آماده خواهد شد.

بخش چهارم: توان‌افزایی

فصل چهاردهم: خواست، باور و انتظار

چگونه می‌توانید دنیا را به کام خویش گردانید؟ چگونه می‌توانید گره از مسائل زندگی خود بگشایید؟ چگونه می‌توانید ویژگی‌های ناخوشایند خود را خوشایند کنید؟

شاید شما همیشه نتوانید به هر خواسته‌ای دست یابید، ولی بی گمان توانایی بسیاری برای دگرگون کردن اوضاع به سود خویش دارید. در این راستا نیازمندید با سه نیروی پرتوان خواستن، باور داشتن و منتظر بودن آشنا شوید و آن‌ها را به‌کار گیرید.

برای این که به خواسته خود برسید، باید خواهان رسیدن به آن باشید، باور کنید که به آن خواهید رسید و منتظر چنین رویدادی باشید. بگذارید نخست این سه نیرو را بیشتر بررسی کنیم و سپس ببینیم چگونه می‌توانید از آن‌ها بهره‌برداری کنید.

پیش از آن که کاری انجام شود، نخست باید خواسته‌ای برای انجام آن وجود داشته باشد؛ یعنی شما نخست باید چیزی را بخواهید و سپس اراده کنید تا آن خواسته برآورده شود. و برای این که شما چیزی را بخواهید، باید باور داشته باشید که آن به‌گونه‌ای شما را خشنود خواهد کرد.

هر کاری که ما از بامدادان تا شامگاهان انجام می‌دهیم، با پیش‌درآمدی از خواست ما انجام می گیرد و هیچ کاری بدون آن‌که میل و خواستی پشت آن باشد، شدنی نیست.

خشنودی ما از هر کاری یا به‌گونه‌ای مستقیم برای لذت بردن است یا به‌گونه‌ای غیر مستقیم برای پرهیز از درد. اگر ما هم‌زمان چندین خواسته داشته باشیم، به دنبال برآوردن خواسته‌ای خواهیم رفت که ما را بیشتر خشنود می کند. هرگاه هم که خشنودی چندانی در کار نباشد، بی گمان پای سود دیگری در میان است. برای نمونه، رفتن به مطب دندان‌پزشک و تحمل درد کشیدن دندان، چندان خوشایند ما نیست اما سود از بین رفتن همیشگی دندان‌درد را در پی دارد.

کاهش درد یا پرهیز از آن، همیشه حکم سود دیگر را برای ما دارد. توجه و محبتی که از سوی دیگران دریافت می کنیم نیز همین حکم را برای ما دارد تا آنجا که گاهی به خاطر آن تن به هر گونه درد و ناراحتی می‌دهیم.

پرهیز از درد، شمار بسیاری از مردم را وامی‌دارد تا زندگی‌شان را یکسان و یکنواخت نگه دارند؛ زیرا به

گمان ایشان هر گونه تغییری می‌تواند به آفرینش درد و ناراحتی بینجامد. هرچند که شرایط کنونی نیز سخت و ناخوشایند است، درد آن را به جان می‌خرند تا درد دیگری را از سر نگذرانند. به باور ایشان «تحمل درد کهنه و آشنا آسان‌تر از درد تازه و ناآشناست» و از آنجا که از هرگونه تغییری در شیوه زندگی خود، انتظار درد و ناراحتی (حتی اگر خیالی باشد) را دارند، با پرداخت بهایی سنگین، شرایط کنونی را حفظ می‌کنند.

مانند هر چیز دیگر، خواست نیز شدت و ضعف دارد. بگذارید داستانی را تعریف کنیم تا موضوع برایتان روشن‌تر شود. روزی از روزها، پارسایی هندی نزد مرشد خود رفت و از او پرسید: «استاد! من چگونه می‌توانم به روشنی برسم؟» استاد از شاگرد خود خواست با او به ساحل رودخانه گنگ برود تا پاسخ را آنجا به او بدهد. همین که به ساحل رودخانه رسیدند، استاد به شاگرد گفت صورتش را روی آب رودخانه نگه دارد و ناگهان با دستش سر او را فشار داد و به زیر آب فروبرد. شاگرد تلاش می‌کرد سرش را از زیر آب بیرون آورد اما دستان پرتوان استاد اجازه نمی‌داد. در واپسین لحظه‌ها که دیگر نفسی در سینه شاگرد نمانده بود، استاد سر او را از زیر آب بیرون آورد. هنگامی که تنفس شاگرد به حالت طبیعی بازگشت، استاد از او پرسید: «بگو ببینم، آن هنگام که سرت زیر آب قرار داشت، بزرگ‌ترین آرزوی تو چه بود؟» شاگرد در پاسخ گفت: «نفس کشیدن.» استاد گفت: «اگر تو به همان اندازه خواستار روشنی باشی، به آن خواهی رسید.»

اگر مقیاسی درجه‌بندی شده مانند دماسنج را در نظر بگیریم و پایین‌ترین درجه آن را صفر و بالاترین درجه را صد بگذاریم، هرگاه خواست شما ضعیف و درجه آن در مقیاس پایین باشد، بسیار دور خواهد بود که به آنچه می‌خواهید دست یابید؛ اما هرگاه خواست شما نیرومند و درجه آن بالا باشد، هیچ چیز نخواهد توانست شما را از رسیدن به آرزوها و هدف‌هایتان بازدارد.

در فصل هجدهم، پرانگیزگی و بی‌انگیزگی، درباره راه‌های افزایش نیروی خواست بیشتر توضیح خواهیم داد؛ اما اکنون می‌خواهیم شیوه‌های کلی تقویت نیروهای سه‌گانه خواست، باور و انتظار را آموزش دهیم.

نیروی خواست: برای تقویت نیروی خواست، وارد سطح آلفا شوید و پایان خوشایند دلخواهتان را

تصور کنید. برای نمونه، اگر دوست دارید پزشک شوید، در سطح آلفا خودتان را سرگرم درمان بیماران در مطب شخصی‌تان ببینید و آن‌گاه به کمک تکنیک تصاویر ذهنی طلایی، تصویر را روشن‌تر، رنگی و سه‌بعدی سازید و بکوشید همه احساسات مربوط به آن را از سر بگذرانید. با تکرار این تمرین، نیروی خواست شما دوچندان خواهد شد.

نیروی باور: باور یعنی پذیرش ذهنی درست بودن یک پندار. ما داده‌های کسانی را که صاحب قدرتند می‌پذیریم و به آن‌ها خو می گیریم. شکل گیری باورهای ما که بیشتر در دوران ناپختگی کودکی و نوجوانی رخ می‌دهد، برخاسته از اعتماد بی‌چون و چرای ما به آن نهادهای قدرت (پدر و مادر، دوستان، سازمان‌ها و نهادهای دینی و آموزشی، گروه همسالان، رسانه‌ها و...) است. ما حتی گاهی با آن‌که دلایل آشکاری بر ضد داده‌های نهادهای قدرت داریم، آن‌ها را می‌پذیریم.

تقویت باورها، آن‌ها را چنان نیرومندتر می کند که سرانجام، درست یا غلط، بخش جداناپذیری از روند اندیشیدن ما می‌شوند. نکته درخور توجه این است که باورهای تازه با معیار همان باورهای کهنه و نادرست سنجیده می‌شوند و این، مسئله را پیچیده‌تر می کند. اگر داده‌ها با باورهای پیشین ما هماهنگ باشند آن‌ها را خواهیم پذیرفت وگرنه از پذیرش آن‌ها خودداری خواهیم کرد.

بسیاری از مسائل بشر در اینجا ریشه دارد. همه تعصبات، نژادپرستی‌ها، خودمحوری‌ها و دیگر افراط‌گری‌ها، برخاسته از داده‌های نادرستی است که از سوی نهادهای قدرت به خورد انسان‌ها داده شده‌اند. ناگفته نماند که در این میان برخی داده‌ها سودمند و سازنده بوده‌اند.

برای این که با نیروی باورها در شکل دادن به رفتار و داوری آدمی بیشتر آشنا شوید، بگذارید ماجرایی را برایتان بازگو کنیم؛ یکی از دوره‌های آموزشی متد سیلوا ویژه کودکان هفت تا یازده ساله است. در این دوره به کودکان آموزش داده می‌شود ارزش راستین خود را بشناسند، بدانند توانایی انجام دادن هر کاری را دارند و خودباوری نیرومندی پرورش دهند. همچنین با آگاه کردن کودکان از این که چیزی به نام «دانش‌آموز کندذهن» وجود ندارد و همه چیز بسته به باوری است که هر کس درباره خودش دارد، تلاش می‌شود آنان را دانش‌آموزانی سرآمد از آب درآورد.

در یکی از این دوره‌ها، بیست دانش‌آموز شرکت داشتند که یکی از ایشان دختر هشت ساله‌ای به‌نام

جین بود. جین بر این باور بود که کندذهن است. مادر و دوستان او نیز چنین باوری داشتند. حتی مادر جین هنگام نام‌نویسی به مربی او گفته بود که امیدی به پیشرفت دخترش ندارد.

سر یکی از کلاس‌ها، مربی تکه‌ای از یک برگ کاغذ را کند و به دانش‌آموزان گفت که آن تکه کاغذ، یک گیرنده است، زیرا قرار است چیزی را دریافت کند. سپس سکه‌ای از کیفش بیرون آورد و پس از گذاشتن آن روی تکه کاغذ، آن‌ها را کنار گلدانی روی میزش نهاد. آن‌گاه کلاس به کار خود ادامه داد.

صبح روز بعد، مربی پیش از هرکاری از دانش‌آموزان خواست جای سکه دیروزی را به او نشان دهند، اما هیچ کس جای سکه یادش نمی‌آمد، زیرا از آن هنگام به بعد، پیشامدهای فراوانی رخ داده بود که فراموشی به بار آورده بود.

پس از آن‌که مربی جای سکه را که هنوز روی تکه کاغذ کنار گلدان بود به دانش‌آموزان نشان داد، برگ کاغذ دیگری بیرون آورد و پس از تکه تکه کردن آن و گذاشتن یک سکه روی هر تکه، آن‌ها را در جاهای گوناگون پخش کرد. آن‌گاه رو به دانش‌آموزان کرد و گفت: «اکنون هر سکه روی یک گیرنده قرار گرفته است.» پس از این که شاگردان کلاس برای مدتی به کارهای دیگری سرگرم شدند، مربی از آنان خواست جای سکه را به او نشان دهند. دانش‌آموزان که کمی گیج شده بودند، نمی‌دانستند منظور کدام سکه است؛ اما مربی به کمک آنان شتافت و از ایشان خواست همه سکه‌ها را جمع کنند و نزد او بیاورند. پس از این که همه سکه‌ها گردآوری شد، مربی پرسید: «چگونه این‌بار همه سکه‌ها را یافتید ولی بار پیش نتوانستید آن یک سکه را پیدا کنید؟» دانش‌آموزان پاسخ دادند: «چون این بار شمار سکه‌ها بیشتر بود.» مربی افزود: «بله، چون این‌بار سکه‌های بیشتری روی گیرنده‌های بسیاری قرار داشت.»

مربی در توضیح هدف آزمایش به دانش‌آموزان گفت: «داده‌هایی که ما در ذهنمان می‌اندوزیم، شبیه به همین سکه‌ها هستند. این داده‌ها روی سلول‌های گیرنده مغز که نرون نام دارند اندوخته می‌شوند و هر نرونی تنها داده‌های اندکی در خود نگه می‌دارد. هرگاه داده‌ها را روی یک گیرنده قرار دهید، بازیابی آن‌ها بسیار مشکل می‌شود و شما گمان می‌کنید حافظه‌تان ضعیف است؛ اما هرگاه داده‌ها را روی چند گیرنده قرار دهید، به‌آسانی به آن‌ها دست می‌یابید.»

گویا دانش‌آموزان هنوز مطلب را نگرفته بودند، بنابراین مربی به هر شاگرد برگه‌ای داد که در آن ماجرای جنگ ترنتون[۱۶] توضیح داده شده بود. چکیده داستان چنین بود: «در یکی از روزهای برفی کریسمس در سال ۱۷۷۶، ژنرال جرج واشنگتن همراه دوهزار و دویست سرباز با گذر از رودخانه دلاویر، بر ارتش مزدوران موسوم به هسیان‌ها[۱۷] یورش برد و برآنان پیروز شد.»

مربی از دانش‌آموزان خواست پس از خواندن داستان، آن را به یاد بسپارند. آن‌گاه جین هشت ساله را به دفتر کارش برد و به او گفت چشم‌هایش را ببندد و ماجرای جنگ ترنتون را در ذهنش به تصویر درآورد؛ جین چشمانش را بست و در خیالش تصویر ژنرال جرج واشنگتن را در یک روز برفی دید. مربی برای این‌که جین شمار سربازان همراه ژنرال (دو هزار و دویست سرباز) را به یاد بسپارد، به او پیشنهاد کرد تصویر جغدی با چشمانی بزرگ به شکل دو صفر را ببیند و عدد ۲۲ را مانند دو شاخک روی سر جغد بگذارد. برای یاد دادن نام سربازان مزدور دشمن، هسیان‌ها، نیز مربی از جین خواست درباره واژه «هیس» باندیشد. در پایان، مربی به جین آموزش داد کیفیت تصاویر ذهنی‌اش را افزایش دهد. جین تصاویر را روشن‌تر، بزرگ‌تر و سه‌بعدی کرد و در پی این کار، عدد ۲۲ روی سر جغد در تصور او به اندازه‌ای بزرگ شد که همه صحنه را فراگرفت، برف مانند گلوله‌های بزرگ پنبه از آسمان بر زمین فرودآمد و رودخانه دلاویر، جامه‌ای از یخ بر تن کرد.

پس از تمرین، آن دو به کلاس بازگشتند و مربی شروع به جمع کردن برگه‌های آموزشی کرد. هنگام آزمون، بیشتر دانش‌آموزان برای پاسخ دادن به پرسش‌های «جنگ در چه سالی و چه روزی اتفاق افتاد؟» و «نام ژنرال چه بود؟» دست بلند کردند؛ اما برای پاسخگویی به این پرسش که «ژنرال چند سرباز به همراه داشت؟» تنها جین دستش را بالا برد؛ اما جین همین که متوجه شد کس دیگری جز او دست بلند نکرده است، به‌سرعت دستش را پایین آورد.

همین جا بگذارید لحظه‌ای دست نگه داریم و به نیروی باورها و این‌که «ما تنها داده‌هایی را می‌پذیریم که با باورهای ما هماهنگ‌اند» بپردازیم. جین باور داشت که دختری کندذهن است. مادر و دوستان او نیز چنین باوری داشتند. از همین رو، هنگامی که پی برد تنها شاگرد از میان بیست شاگرد کلاس است که دستش را برای پاسخگویی بلند کرده است، بی‌درنگ دستش را پایین آورد. این از آن داده‌هایی بود

که با سلسله باورهای جین درباره کندذهن بودنش هماهنگی نداشت و او نمی‌توانست باور کند تنها شاگردی است که توانایی پاسخ دادن به پرسش مربی‌اش را دارد.

مربی که می‌دانست جین پاسخ پرسش را بلد است ـ زیرا تصویر جغد با عدد ۲۲ روی سرش، بسیار روشن و نیرومند بود ـ با کمی پافشاری توانست او را وادار به پاسخگویی کند. همکلاسی‌ها جین را به‌شدت تشویق کردند اما او هنوز در شگفت بود که چرا دیگران نتوانستند به این پرسش ساده پاسخ دهند.

چند پرسش دیگر را نیز همه پاسخ دادند اما برای پاسخ دادن به پرسش «نام سربازان دشمن چه بود؟» باز هم تنها جین دستش را بلند کرد، زیرا به کمک تصویرسازی ذهنی، تصویر روشنی از هسیان‌ها در ذهنش ساخته بود.

به‌زودی باورهایی که جین درباره خودش داشت دگرگون شدند، زیراحفظ باور قدیمی کندذهن بودن نیازمند نادیده انگاشتن داده‌هایی بود که بسیار روشن وآشکار می‌نمودند. باور تازه‌ای در ذهن جین ریشه دوانید: باور بر این که او نه‌تنها کندذهن نیست، بلکه بسیار هم تیزهوش است. تنها مسئله او این بود که داده‌ها را به‌گونه‌ای نادرست در مغزش می‌اندوخت و گیرنده‌های کافی به‌کار نمی‌برد.

هنگامی که مادر جین در جریان پیشرفت‌های دخترش قرار گرفت، او نیز بی‌درنگ باور خود را درباره کندذهن بودن جین تغییر داد و باور پیدا کرد که جین بسیار باهوش است.

این ماجرا ده سال پیش رخ داده بود. از آن هنگام مادر جین گهگاه به ما تلفن می‌کند تا ما را در جریان پیشرفت‌های دخترش قرار دهد. واپسین خبری که از جین داریم این است که او اکنون یکی از شاگردان ممتاز دبیرستانی است که در آن درس می‌خواند!

برای تغییر دادن یا تقویت کردن هر گونه باوری باید بدانید که باور چیزی جز پذیرش ذهنی درست بودن یک پندار نیست و بنابراین مانند هر کارکرد ذهنی دیگری تغییرپذیر است.

شما با دانستن این حقیقت به‌سادگی می‌توانید باورهای نادرست مسئله‌ساز، آسیب‌زا یا محدودیت‌آفرین را از خود برانید. پس از شناسایی باور نادرست، درباره قطب مخالف آن بیندیشید.

شاید سنگین‌وزن بودن شما نه به سبب پرخوری، بلکه به این دلیل باشد که باور دارید سنگین وزن

هستید. قطب مخالف سنگین وزن بودن را به تصور درآورید و خود را در وزن دلخواه ببینید، سپس باور کنید که می‌توانید به وزن دلخواه دست یابید. در سطح آلفا خودتان را پرجنب و جوش ببینید و تصور کنید بسیار خوش‌اندام هستید. این روش را می‌توانید برای زدودن هر باور نادرست دیگری به‌کار برید.

نیروی انتظار: این نیرو چنان قدرتمند است که به‌واسطه آن پزشکی ماهر می‌تواند قرص شکری ساده و بی‌خاصیت را به‌جای «دارویی معجزه‌گر» به بیمارش قالب کند و او با خوردن آن بی‌درنگ بهبود یابد. این به «اثر پلاسیبویی» معروف است که می‌توان با نام اثر «نیروی انتظار» نیز از آن یاد کرد.

انتظار، نیرویی قدرتمند در زندگی به‌شمار می‌رود؛ چگونه می‌توان از این نیرو بهره‌برداری کرد؟ آیا تنها منتظر پیشامدهای خوشایند بودن کافی است؟

هرگاه گفته‌ای را از زبان اشخاص پرنفوذ و مورد اعتمادی چون پزشکان، آموزگاران، پدر و مادر یا رئیس اداره‌مان می‌شنویم، همه ابعاد وجود مادی، معنوی و روحانی ما تحت‌تأثیر قرار می‌گیرد. اگر ما بر این اشخاص باور کامل داشته باشیم، همه انتظاراتی را که از ما دارند برآورده خواهیم کرد. پس اگر می‌خواهید انتظارات خود شما نیز برآورده شوند، باید همان اعتماد و باور را به خودتان نیز داشته باشید.

برای تقویت نیروی انتظار به کمک متد سیلوا، به سطح آلفا بروید و در این سطح تصور کنید همه آنچه انتظارش را دارید پیشاپیش برآورده شده است. با این کار با یک تیر دو نشان خواهید زد: هم خودتان را در جایگاه اشخاص پرنفوذ و مورد اعتماد قرار خواهید داد و هم در این راه تجربه بیشتری خواهید اندوخت. هرچه به موفقیت‌های بیشتری دست پیدا کنید، خودتان را بیشتر باور خواهید کرد و انتظار نیرومندتری برای برآورده شدن خواسته‌هایتان خواهید آفرید.

برای تقویت نیروی انتظار، به سطح آلفا بروید و تصور کنید رویداد دلخواه شما پیشاپیش رخ داده است. آن‌گاه برای افزایش کیفیت تصاویر، به کمک تکنیک تصاویر ذهنی طلایی، آن‌ها را شفاف‌تر، روشن‌تر، رنگی و سه‌بعدی کنید و بکوشید اجزای تصاویر را آن‌گونه که دلخواهتان است ببینید.

حس‌های دیگری چون شنوایی و بویایی و همچنین احساسات و عواطف را به آن تصاویر بیفزایید. در پایان، پس از خروج از سطح آلفا، باور داشته باشید رویداد دلخواه شما پیش از تاریخی معین رخ خواهد

داد. با این کار، رویدادهایی که انتظارشان را دارید یکی پس از دیگری رخ خواهند داد.
برای این‌که انتظارات خود را تغییر دهید می‌توانید از اصل همگونی که در فصل چهارم آموزش دادیم کمک بگیرید. بر پایه این اصل، «هرچه در بالاست در پایین هم هست و هرچه در پایین است در بالا هم هست.»، «هرچه بر دانه و بذر می‌گذرد، بر درخت نیز می‌گذرد.» اگر می‌خواهید بر بزرگ‌تر تأثیر بگذارید کارتان را از کوچک‌تر شروع کنید. برای نمونه اگر خواهان آفرینش تغییراتی در دوستان، پدر و مادر، فرزندان یا همسرتان هستید، انتظارات خودتان را تغییر دهید. انتظار داشته باشید تغییرات دلخواه شما رخ دهد تا این‌گونه شود. نخست انتظارات کوچکی داشته باشید تا آن‌گاه به‌گونه‌ای معجزه‌آسا شاهد تغییراتی گسترده و فراگیر باشید.
انتظارات شما از دیگران در همه سطوح و مقیاس‌ها، از خانواده، شهر و کشور گرفته تا کل دنیا، برآورده شدنی است. قطره همان دریاست و مولکول همان پیکره. انتظارات خود را تغییر دهید تا واقعیت و دنیای شما آن‌گونه که می‌خواهید بشود و سرانجام به جایگاه دلخواهتان برسید.

فصل پانزدهم: واژه‌های توان‌افزا

در دوران استالین، مردی روشن‌بین به‌نام ولف مسینگ[۱۸] در شوروی زنگی می‌کرد که آوازه کارهای شگفت‌انگیز و خارق‌العاده‌اش به همه جای دنیا رسیده بود. روزی استالین درصدد دیدار با این روشن‌بین برآمد و به رئیس گارد امنیتی خود دستور داد به ولف پیام دهد ظرف سه روز در دفتر کار او در کاخ کرملین حضور یابد. استالین گوشزد کرد که نباید برای ولف برگه عبور صادر شود، زیرا اگر آن‌گونه که می‌گفتند او از نیروهای فراطبیعی بهره‌مند بود، با همه مراقبت‌های سفت و سختی که از کاخ می‌شد، می‌بایست قادر باشد بدون داشتن اجازه‌نامه در دفتر کار او حاضر شود.

دو روز بعد، هنگامی که استالین در دفتر کارش سرگرم کار بود، همین که سرش را از روی میز بلند کرد، مردی را در برابر خود یافت. حضور آن مرد در آنجا نه‌تنها کاری غیرقانونی، بلکه از نظر استالین ناممکن بود. استالین که از دیدن آن مرد بسیار وحشت‌زده شده بود، برای آگاه کردن نیروهای امنیتی، زنگ خطر را به صدا درآورد. با شنیدن صدای زنگ، چند نگهبان به‌سرعت وارد اتاق شدند و آن مرد را دستگیر کردند. اما بعدها معلوم شد که او همان ولف مسینگ است که خود استالین با او قرار ملاقات گذاشته بود.

هنگامی که از ولف پرسیدند چگونه بدون آگاه شدن نگهبانان بی‌شمار وارد دفتر کار استالین شده است، در پاسخ گفت: «آن‌قدر در دلم گفتم من بریا هستم که به این باور رسیدم.» گویا ولف با تکرار این واژه‌ها توانسته بود جامه‌ای نامرئی بر تن کند. به گفته نگهبانان، تنها کسی که برای ورود به دفتر کار استالین در کاخ کرملین اجازه ویژه داشت، لاورنتی بریا[۱۹] رئیس پلیس مخفی شوروی بوده است.

این کار شگفت‌آور ولف مسینگ، نمونه‌ای آشکار از کاربرد واژه‌های توان‌افزاست. ما با نمونه‌های بسیاری از چنین واژه‌هایی در پیرامونمان روبه‌رو هستیم. فریادهای خروشان سربازان در جبهه‌های جنگ یا «هولی» گفتن گاوبازان اسپانیایی، از آن جمله‌اند. با آن‌که واژه‌های توان‌افزا بسیار گسترده و پرکاربردند، کمتر کسی در زندگی روزمره آن‌ها را به‌کار می‌گیرد. در این فصل می‌خواهیم درباره واژه‌های توان‌افزا و کاربرد آن‌ها در زندگی روزمره توضیحات کاملی بدهیم تا بتوانید ابزار نیرومند و کارگشای دیگری را در انباره ذهنتان اندوخته کنید.

یکی از کسانی که واژه‌های توان‌افزا را به‌کار گرفت دختر جوانی به‌نام مری بود که همیشه سر راه مدرسه چند ولگرد مزاحم او می‌شدند. مری که هنگام نزدیک شدن به محل تجمع ولگردان وحشت‌زده می‌شد و بدنش شروع به لرزیدن می‌کرد، پس از آشنایی با مفهوم واژه‌های توان‌افزا با علاقه‌مندی شدید، تصمیم گرفت از آن کمک بگیرد. مری می‌خواست خودش را از گزند ولگردان دور نگه دارد و احساس می‌کرد واژه‌های توان‌افزا به‌خوبی از پس این کار برمی‌آیند.

مری برای مراقبت از خود واژه «امنیت» را برگزید و آن را بارها و بارها در دلش تکرار کرد. یک روز که او در راه مدرسه با ولگردان روبه‌رو شد، به‌جای این‌که وحشت‌زده شود تلاش کرد همه هوش و حواس خود را بر آن واژه متمرکز کند. افزون بر آن، به کمک تکنیک سه انگشتی تصور کرد این واژه بی‌جان و بی‌صدا رفته‌رفته رساتر می‌شود و همه وجود او را آکنده می‌کند. با این آمادگی، مری درحالی‌که سرش را بالا گرفته بود و محکم و استوار راه می‌رفت، بدون این‌که با مزاحمتی از سوی ولگردان روبه‌رو شود، از چند قدمی آنان رد شد.

چندین دلیل برای کارساز بودن واژه‌های توان‌افزا می‌توان برشمرد: انتظارات مثبت می‌آفرینند، انتظارات منفی و ترس را از بین می‌برند و در پی آن آرامش روان پدید می‌آورند، و سرانجام این‌که فرد ایمان پیدا می‌کند آن واژه در نهادش رسوخ کرده است.

از واژه‌های توان‌افزا همیشه می‌توان برای ساختن زندگی بهتر بهره‌برداری کرد. درآغاز، واژه‌های ساده را به‌کار برید؛ واژه‌هایی که کارایی واژه‌های توان‌افزا را به شما نشان دهند. بهترین واژه، همان واژه «توانمندی» است؛ اگر تکنیک سه‌انگشتی را نیز با واژه‌های توان‌افزا همراه کنید، کارایی آن دوچندان خواهد شد.

برای تمرین، سی ثانیه درباره واژه «توانمندی» بیندیشید و هر دو سه ثانیه یک بار، آن را در دلتان تکرار کنید. آن‌گاه قابی سفیدرنگ پیرامون این واژه قرار دهید و اندازه آن را کم‌کم بزرگ کنید. این بزرگ‌نمایی را تا جایی ادامه دهید که بتوانید از دور، حروف بزرگ این واژه را در نوک کوه ببینید. هم‌زمان، صدای این واژه را در دلتان بشنوید؛ صدایی که رفته‌رفته بلندتر و رساتر می‌شود. درپایان، واژه «توانمندی» را در دلتان فریاد بزنید و احساس کنید هر لحظه توانمندتر و قدرتمندتر از پیش

می‌شوید. اگر در همان هنگام راه بروید، احساس خواهید کرد گام‌هایتان بلند، استوار و مطمئن است؛ شاید هم احساس کنید غرق در توانایی و قدرت هستید.

در یکی از دوره‌های آموزشی متد سیلوا، قدرت واژه‌های توان‌افزا طی آزمایشی ساده نشان داده شد. پس از دسته‌بندی شرکت‌کنندگان به دو گروه برابر، مربی دم گوش اعضای گروه نخست واژه «نیرومندی» و دم گوش اعضای گروه دوم واژه «ناتوانی» را زمزمه کرد و از ایشان خواست درباره این واژه‌ها بیندیشند. پس از آن، مربی از دو گروه درخواست کرد بایستند و دست راستشان را به جلو دراز کنند. هنگامی که مربی به سوی هر دو گروه حرکت کرد تا بر دست آنان فشار وارد کند و آن را بخواباند، رویدادی شگفت‌انگیز رخ داد.

دست همه اعضای گروه دوم با کوچک‌ترین فشار مربی خوابید اما مربی نتوانست دست هیچ یک از اعضای گروه نخست را بخواباند! گویا دست گروهی که واژه «نیرومندی» را تمرین و تکرار کرده بودند مانند فولاد قوی و محکم شده بود اما دست گروهی که واژه «ناتوانی» را تمرین کرده بودند سست و ناتوان بود. آری، واژه‌های توان‌افزا کار خودشان را کرده بودند!

شخصی سالم و نیرومند که به دلیل برخی مسائل خیالی باور دارد ضعیف و ناتوان است یا می‌پندارد حریف از او قوی‌تر است، در عمل نیز از خود ضعف نشان خواهد داد. این بارها و بارها در میدان‌های ورزش و به‌ویژه در مسابقه‌های مشت‌زنی دیده شده است. در این مسابقه‌ها، مشت‌زنان با به‌کار بردن واژه‌های توان‌افزا برای خودشان و واژه‌های ناتوان‌ساز برای حریف، تلاش می‌کنند روحیه او را خراب کنند. تیم‌های ورزشی نیز که از امتیاز میزبانی برخوردارند، از این امتیاز به‌خوبی بهره‌برداری می‌کنند. آن‌گاه که هزاران هوادار گرد هم می‌آیند و با خیال پیروز شدن تیم محبوبشان به تشویق می‌پردازند، افکار ایشان در تک تک اعضای تیم احساس قدرتمندی می‌آفریند. هنگامی که تماشاگران واژه یکسانی را برای تشویق تیمشان تکرار کنند، احساس قدرتمندی چندین برابر بیشتر می‌شود.

واژه‌های توان‌افزا را می‌توان برای آفرینش هرگونه دگرگونی آنی به‌کار برد؛ از جمله برای از بین بردن ترس و پرورش روحیه شجاعت یا تبدیل سستی و بی‌حالی به شادابی و نشاط. اگر بخواهید کاری را انجام دهید که بارها و بارها به تعویق انداخته‌اید، پس از این‌که خودتان را در خیالتان سرگرم انجام

دادن آن کار تصور کردید، کیفیت تصاویر را به کمک تکنیک تصاویر ذهنی طلایی افزایش دهید و هم‌زمان، واژه «نیرو و انگیزه» را در دلتان تکرار کنید؛ خواهید دید نیرو و انگیزه لازم برای انجام آن کار در شما فراهم شده است.

واژه‌های بی‌شماری هستند که می‌توانند توان‌افزا باشند. «توانمندی»، «تندرستی»، «امنیت»، »زیبایی»، «جذابیت»، «نیرومندی»، «جسارت»، «بی‌باکی»، «خوش‌اندامی»، «آرامش»، «نفوذ»، «نوآوری»، «هوشیاری»، «پایداری» و «تیزهوشی» تنها مشتی نمونه خروارند.

با به‌کارگیری واژه‌های توان‌افزا می‌توانید ذهن خود را تحت کنترل درآورید و با کنترل ذهنتان می‌توانید ناتوانی را به توانایی، ترس را به جسارت، امروز و فردا کردن را به انجام دادن سریع کارها، چاقی را به خوش‌اندامی و شکست را به پیروزی دگرگون کنید.

فصل شانزدهم: کنترل وزن

اگر در کتاب‌فروشی به قفسه کتاب‌هایی که درباره کاهش وزن نوشته شده‌اند سر بزنید، همه جور کتابی پیدا خواهید کرد؛ از کتاب‌هایی درباره رژیم غذایی گوشت‌خواری یا گیاه‌خواری گرفته تا رژیم غذایی همراه با خوردن آب، رژیم غذایی بدون خوردن آب، رژیم غذایی میوه، رژیم عذایی آبمیوه، رژیم غذایی پنیر، رژیم غذایی تخم‌مرغ، رژیم غذایی برنج، رژیم غذایی نان، رژیم غذایی با پروتئین پایین، رژیم غذایی با پروتئین بالا، رژیم غذایی با کلسترول پایین، رژیم غذایی با کلسترول بالا، رژیم غذایی کم‌چرب، رژیم غذایی پرچرب، رژیم غذایی با نمک، رژیم غذایی بدون نمک، رژیم غذایی ماست، رژیم غذایی کم‌فیبر، رژیم غذایی پرفیبر، و حتی رژیم غذایی تنفسی بدون خوردن غذا!

مطالب بیشتر این کتاب‌ها که به‌دست پزشکان و کارشناسان تغذیه نوشته شده اغلب با هم در تناقض‌اند.

کدام یک درست می‌گویند و ما حرف‌های کدام یک را باید باور کنیم؟

به جز برخی موارد نادر، در بیشتر کسانی که اضافه‌وزن دارند، خوردن غذای زیاد باعث می‌شود بدن کالری‌هایی را که برای تبدیل شدن به انرژی جنبشی به‌کار نمی‌رود در شکل انرژی ساکن یا همان چربی ذخیره کند و در پی آن، چاقی پدید آید. به گفته بهتر، کسانی که چاق هستند بیش از اندازه غذا می‌خورند.

اگر کسانی که چاق هستند بیش از اندازه غذا می‌خورند، راه چاره آن ساده و آشکار است و نیازی برای به‌کار بردن سحر و جادو نیست. همه می‌دانند که با کم خوردن می‌توان با چاقی به رویارویی برخاست. اما رویارویی با چاقی چندان هم ساده نیست، زیرا انگیزه‌های پنهان گوناگونی در پشت پرده وجود دارد. بگذارید با بررسی نگرشی که بدن آدم‌های چاق به غذا دارد این انگیزه‌های پنهان را بیشتر بشناسیم تا ببینیم چه چیزی آن احساس خالی بودن شکم و نیاز به خوردن غذا را در ایشان می‌آفریند.

همان‌گونه که می‌دانیم بدن با دوگونه انرژی سروکار دارد: انرژی ساکن و انرژی جنبشی. انرژی ساکن انرژی ذخیره شده در بدن است که در انتظار مصرف به سرمی‌برد اما انرژی جنبشی، انرژی در جریان و در حال مصرف شدن است. برای روشن شدن مطلب بگذارید مثالی بزنیم. فرض کنید شما یک

ساعت کوکی قدیمی دارید. برای این‌که ساعت کار کند باید آن را با نیروی انگشتانتان کوک کنید تا شاه‌فنر آن جمع شود. هرگاه که ساعت را کوک کنید، گونه‌ای جابه‌جایی انرژی رخ می‌دهد: انرژی جنبشی انگشتان شما از راه کوک ساعت و چرخ‌دنده‌ها به شاه‌فنر ساعت جابه‌جا و در آنجا در شکل انرژی ساکن اندوخته می‌شود. با باز شدن تدریجی شاه‌فنر، انرژی ساکن به انرژی جنبشی تبدیل می‌شود و عقربه‌ها به حرکت درمی‌آیند. اگر ساعت را تا انتها کوک کنید تا شاه‌فنر آن به طور کامل جمع شود، دیگر نخواهید توانست به کوک کردن ادامه دهید. حتی اگر با انبردست به جان ساعت بیفتید و همه نیرو و توان خود را به کار ببرید، راهی به پیش نخواهید برد، بلکه با وارد کردن فشار بیش از اندازه، ساعت را درهم خواهید شکست و همه پیچ و مهره‌ها، چرخ‌دنده‌ها و دیگر قطعات آن را پخش و پلا خواهید کرد.

غذا گونه‌ای انرژی ساکن است که کارهایی چون راه رفتن، صحبت کردن، اندیشیدن و خوردن، آن را به انرژی جنبشی تبدیل می‌کند. حتی هنگامی که روی تخت دراز می‌کشید و به سقف خیره می‌شوید، بخشی از این انرژی را مصرف می‌کنید. می‌توان گفت که خوردن غذا همان حکم کوک کردن ساعت کوکی را دارد.

ما به غذای بسیار کمتری از آنچه همگان گمان می‌کنند برای تولید انرژی نیاز داریم. بیشتر مردم می‌دانند که پس از خوردن صبحانه‌ای شاهانه و پیش از نوش جان کردن شامی مفصل، خوردن یک عدد سیب یا هر میوه دیگر می‌تواند ناهارشان را سبک‌تر کند. پس وارد کردن این همه فشار روی شاه‌فنر ساعت کوکی برای چیست؟! چرا با وجود این، چنان ناهار مفصلی خورده می‌شود که می‌تواند چند آدم بزرگ را چندین روز سیر نگه دارد؟!

بی‌گمان، ارزش غذایی خوراکی‌ها دلیل اصلی نیست، بلکه عوامل دیگری در پرخوری آدم‌ها دخیل‌اند. از جمله: احساس گناه، اجتماعی شدن، جانشین‌سازی، تحریف هدفمند و نیاز به محبت.

احساس گناه: بسیاری از مردم با وجود سیر شدن، همه خوراکی‌هایی را که جلویشان گذاشته می‌شود می‌خورند و ذره‌ای از آن را باقی نمی‌گذارند، چون احساس می‌کنند در جایی که برخی به نان شب نیازمندند، نخوردن همه خوراکی‌هایی که به ایشان تعارف می‌شود گناه است. برخی نیز به بهانه گران

بودن خوراکی‌های لذیذ و چاق‌کننده دلشان نمی‌آید پس‌مانده بشقابشان را دور بریزند و به پرخوری روی می‌آورند.

اجتماعی شدن: «بیا در این باره سر سفره شام با هم گفت‌وگو کنیم.»، «ناهار پیش ما بیا تا گپی با هم بزنیم.»، «بهتر است دیدارمان در رستوران باشد.» و...

این‌ها نمونه‌هایی کوچک از گفت‌وگوها و تعارفات اجتماعی هستند که در نهایت به پرخوری می‌انجامند. آن‌گاه که مردم پی می‌برند برای اجتماعی شدن نیازی به خوردن و آشامیدن نیست، گویی رازی بزرگ بر ایشان آشکار می‌شود.

جانشین‌سازی: گاهی تا بیخ گلو خوردن، کشیدن غذا در حجم زیاد و شکم‌چرانی ریشه روانی دارد و برای جانشین کردن آن چیزی به‌کار می‌رود که فرد نتوانسته است به دست آورد.

تحریف هدفمند: در یکی از دوره‌های آموزشی متد سیلوا خانم چاق و تنومندی از جا برخاست و پرسید: «چرا من نمی‌توانم از پرخوری و پرکردن بشقابم از خوراکی‌های رنگارنگ دست بکشم؟ چرا نمی‌توانم جلوی شکمم را بگیرم؟ همه به من می‌گویند کمتر بخور ولی هیچ‌کس نمی‌گوید چگونه؟»

مربی به جای این که پاسخی تکراری بدهد و راه‌هایی شناخته‌شده چون ورزش کردن را به آن خانم پیشنهاد کند، تصمیم گرفت با او بی‌پرده حرف بزند. بنابراین پرسید: «آیا همسرتان همچنان شما را دوست دارد؟»

خانم که انتظار چنین پرسش بی‌ربطی را نداشت کمی جا خورد. سپس در حالی که اشک در گوشه چشمانش جمع شده بود پاسخ داد: «راستش را بخواهید نمی‌دانم که آیا همسرم مرا دوست دارد یا نه.»

او از هیکل خودش بیزار بود و دوست نداشت آن اندام زمخت را در آینه ببیند. او خودش را بهتر از هرکس دیگر می‌شناخت و می‌دانست وقتی خودش از خودش بیزار است دیگران هم همین حس را درباره او خواهند داشت. بر این باور بود که همسرش نیز او را دوست ندارد. ناخودآگاهانه با خود می‌اندیشید: «وقتی خودم خودم را دوست ندارم، چگونه می‌توانم از همسرم انتظار داشته باشم مرا دوست داشته باشد؟!» این امری بود که آن خانم چاق می‌توانست با آن کنار بیاید.

اما اگر وزنش را کم می‌کرد، خوش‌اندام می‌شد و خودش خودش را دوست می‌داشت ولی شوهرش همچنان از او بیزار بود چه؟! آن‌گاه شوهرش نه هیکل و اندام او را، بلکه خود او را دوست نداشت. و این امری نبود که آن خانم چاق بتواند با آن کنار بیاید. بنابراین هر رژیمی می‌گرفت و هرکاری هم می‌کرد ضمیر باطن او نمی‌گذاشت لاغر و خوش‌اندام شود. چون خوش‌اندام شدن تهدیدی برای ضمیر باطن او بود، از هر راهی که می‌شد جلوی این کار را می‌گرفت.

نیاز به محبت: خیلی از ما در دوران کودکی چنین گفته‌هایی را بارها و بارها شنیده‌ایم: «بچه خوب همیشه خوراکی‌هایش را زود تمام می‌کنه.» و «اگر می‌خواهی مامان دوستت داشته باشه، هر چه در بشقابت هست بخور.» کودک با شنیدن پیاپی چنین گفته‌هایی، دوست داشته شدن را با غذا خوردن برابر می‌پندارد و بعدها که بزرگ‌تر می‌شود نیاز به محبت را با پرخوری برطرف می‌کند. بهره‌مند نبودن از عشق و محبت، احساس خالی بودن می‌آفریند و خیلی‌ها این جای خالی را با غذا پرمی‌کنند.

با این همه دلیلی که برای پرخوری و چاقی برشمردیم، این پرسش پیش می‌آید که چرا همه آدم‌ها چاق نیستند؟

همچون جاهای دیگر، در اینجا هم نگرش آدمیان نقشی تعیین‌کننده دارد، زیرا هرکس به‌گونه‌ای متفاوت به غذا خوردن می‌نگرد.

آیا شما به غذا به‌عنوان ابزاری برای اجتماعی شدن، شیوه‌ای برای جانشین‌سازی، راهی برای افزایش خودباوری یا وسیله‌ای برای ابراز عشق و محبت می‌نگرید؟ یا آن‌که آن را همچون هیزم آتش یا سوخت خودرو منبع تأمین انرژی بدن به شمار می‌آورید؟ اگر چاق و سنگین‌وزن باشید، بی‌گمان غذا برای شما حکم منبعی برای تأمین انرژی بدن را نخواهد داشت و مسئله شما در گروه‌های بالا گنجانده خواهد شد.

خیلی‌ها ده روز پیاپی روزه گرفته‌اند و در این باره احساس خوبی داشتند. برخی هم توانسته‌اند چهل روز پشت سر هم روزه بگیرند. بنابراین می‌توان گفت تن سالم و طبیعی دستکم تا پنج روز می‌تواند بدون دریافت غذا به زندگی ادامه دهد. با این حال، برخی با آن‌که ساعت هشت صبح برای صبحانه نان و تخم مرغ و سیب‌زمینی و چایی می‌خورند و ساعت ده و نیم صبح، شیرینی و نان خامه‌ای، ساعت

یک ظهر به گفته خودشان «از گرسنگی می‌میرند» و دلشان هوای خوردن ناهاری مفصل می‌کند! بی‌گمان هیچ‌کس بین صبحانه و ناهار از گرسنگی نمی‌میرد و ریشه این احساس را باید در جایی دیگر جست‌وجو کرد. مسئله اینجاست که چاق‌ها پیام‌هایی را که در این ساعت‌ها از معده‌ی ایشان فرستاده می‌شود به گرسنگی تعبیر می‌کنند، اما این‌ها پیام گرسنگی نیستند، بلکه انرژی ساکنی هستند که در انتظار تبدیل شدن به انرژی جنبشی به سر می‌برند. این انرژی چنان سال‌های مدیدی به گرسنگی تعبیر شده که به احساس خالی بودن معده تبدیل گشته است. حال آن‌که آن به چاق‌ها هشدار می‌دهد انرژی اضافی بدنشان را به مصرف برسانند؛ ولی آنان به جای این‌که این انرژی را صرف ورزش کردن، بازی کردن و کار کردن بکنند، صرف غذا خوردن می‌کنند؛ بدن که سرشار از سوخت اضافی است، با فرستادن پیام‌هایی خواهان سوزاندن این سوخت است اما به جای آن سوخت اضافی بیشتری دریافت می‌کند و به ناچار این سوخت اضافی را صرف گوارش خوراک‌هایی می‌کند که نیازی به آن‌ها ندارد. این انرژی پس از پرخوری به احساس خواب‌آلودگی و بی‌حالی تغییر چهره می‌دهد، زیرا انرژی جنبشی همچنان صرف تبدیل شدن به انرژی ساکن می‌شود.

اگر یاد بگیرید احساس گرسنگی را به احساس نیرو و انرژی تعبیر کنید و سپس آن را به مصرف برسانید، آن‌گاه خود را سرشار از انرژی بی‌کرانی خواهید یافت که حتی از انرژی سال‌های نوجوانی هم عظیم‌تر خواهد بود.

در آغاز فصل گفتیم رویارویی با چاقی نیازی به سحر و جادو ندارد و تنها کافی است کمتر بخورید. کم خوردن بهترین رژیم غذایی در دنیا به‌شمار می‌رود؛ از آن بهتر، کامل‌ترین رژیم را در چهار کلمه می‌توان خلاصه کرد: خوراک کمتر، ورزش بیشتر.

بگذارید شما را با شیوه ساده‌ای برای کم‌خوری آشنا کنیم. اگر هنگام به‌کارگیری این شیوه احساس گناه کنید، به مشکل برخواهید خورد ولی نگران نباشید! چون با تثبیت آن، احساس گناه ناپدید خواهد شد. پیشنهاد ما این است: همیشه نیمی از غذایی را بخورید که در رستوران سفارش می‌دهید یا در خانه آماده می‌کنید.

میوه بخورید! خوردن میوه به عنوان یکی از وعده‌های غذایی از سالیان دور و از هنگامی که نخستین

کتاب درباره رژیم غذایی در قرن نوزدهم نوشته شد از سوی کارشناسان تغذیه سفارش شده است. با خوردن میوه‌هایی چون سیب، پرتقال یا موز درخواهید یافت احساس گرسنگی‌تان از بین رفته است و برای انجام کارهای روزمره‌تان همچنان پرانرژی خواهید بود. البته تنها میوه خوردن را به شما توصیه نمی‌کنیم، زیرا بدن به مواد غذایی دیگر هم نیاز دارد.

اگر به خوردن میوه هنگام صبحانه، ناهار یا شام عادت کنید، بسیاری از عادت‌های غذایی شما دستخوش تغییر خواهد شد. برای کنترل وزن، نیازی به برنامه‌های غذایی ندارید و ما هیچ رژیمی را پیشنهاد نمی‌کنیم. بیشتر این رژیم‌ها شما را به اسارت خود درمی‌آورند و از آنجا که هیچ کس دوست ندارد تحت کنترل یک عامل بیرونی باشد، ناخودآگاهانه با هرگونه رژیمی رویارویی خواهید کرد.

بهترین کار این است که برنامه غذایی خود را در حد توانتان اصلاح کنید. این کاری است که می توانید از پس آن برآیید. برای نمونه، آسان‌تر است که ماده غذایی چون شکر را که زیان‌بخش می‌دانید از برنامه خود حذف کنید و کیک، شیرینی، بستنی، نان خامه‌ای و... نخورید تا در راه خوش‌اندام شدن گام بردارید. البته شکر را نمی‌توان به کلی از برنامه غذایی حذف کرد چون خیلی از خوراکی‌های فرآوری شده و نان‌ها دارای شکرند. نیازی هم نیست که شکر را به کلی حذف کنید بلکه تنها کافی است میزان مصرف شکر را اصلاح کنید.

شاید بخواهید نان را از برنامه غذایی خود حذف کنید. شاید هم سس و روغن و کره را. شاید هم بهتر باشد با میانه‌روی در غذا خوردن و لذت بردن از آن، سبک غذا خوردن خود را تغییر دهید.

در فصل سوم، پنج راز شاد زیستن، آموختید یکی از رازهای شاد زیستن، لذت بردن از چیزهایی است که دوست دارید. همچنین یاد گرفتید دو عاملی که جلوی لذت بردن ما از چیزهایی را که دوست می داریم می گیرد ترس و احساس گناه است. این دو، در غذا خوردن هم نقش بازی می کنند.

یکی از شرکت‌کنندگان در دوره آموزش متد سیلوا، آقایی به‌نام اندی بود که به پای سیب علاقه‌ای ویژه داشت. اندی که از اضافه وزن رنج می‌برد همیشه در حال گرفتن رژیم‌های گوناگون بود اما هرگز نمی‌توانست در برابر وسوسه خوردن پای سیب ایستادگی کند. هرگاه در قنادی پای سیب سفارش می‌داد، دور و برش را می‌پایید تا مبادا دوست یا آشنایی او را هنگام خوردن پای سیب ببیند. او همیشه

پس از خوردن پای سیب، دچار احساس گناه می‌شد و خودش را از این بابت سرزنش می‌کرد؛ ولی چند روز بعد دوباره هوس خوردن پای سیب به سرش می‌زد و باز همان آش و همان کاسه!

اندی پس از گذراندن دوره آموزشی متد سیلوا تصمیم گرفت از آن پس دیگر از خوردن خوراکی دلخواهش، پای سیب، لذت ببرد و هرگز به احساس گناه و ترس اجازه خودنمایی ندهد. او در دوره سیلوا یاد گرفت کلید احساس خرسندی، میانه‌روی است، زیرا هرگاه کسی در کاری میانه‌روی کند، از پیامدهای آن خشنود خواهد بود. بنابراین با خودش پیمان بست تنها هفته‌ای یک‌بار به قنادی برود و با خوشی و لذت و به دور از هرگونه احساس گناه در آنجا پای سیب بخورد. وقتی روز موعود فرارسید، اندی خوشمزه‌ترین پای سیب عمرش را خورد. چهار هفته پس از اجرای موفقیت‌آمیز این برنامه، اندی تصمیم گرفت برنامه‌اش را تغییر دهد و تنها ماهی یک‌بار پای سیب بخورد. هنوز چند ماهی نگذشته بود که اندی دریافت دیگر میلی برای خوردن پای سیب ندارد و این گونه توانست خودش را از اسارت پای سیب آزاد و برای نخستین بار در عمرش احساس رهایی و وارستگی کند.

اندی بدون گرفتن هیچ رژیمی و تنها با میانه‌روی در خوردن خوراکی‌هایی که همیشه می خورد وزنش را تا حد دلخواه کم کرد. او همچنین انرژی اضافی بدنش را با پیاده‌روی‌های طولانی به مصرف رساند و ورزش کردن به او در پیگیری این برنامه کمک‌های شایانی کرد.

برای کنترل وزن:

۱. بپذیرید که دارای اضافه وزن هستید.

۲. انگیزه نیرومندی برای رها شدن از وزن اضافه بیافرینید.

۳. به سطح آلفا بروید تا دریابید علت اضافه وزن شما کدام یک از عواملی است که توضیح داده شد.

۴. یاد بگیرید پیام‌هایی را که یکی دو ساعت پس از خوردن غذا به گرسنگی تعبیر می کنید، انرژی ساکنی به شمار آورید که در انتظار تبدیل شدن به انرژی جنبشی به سر می‌برد.

۵. در خوردن خوراکی‌ها میانه‌روی کنید و خوراک‌های پرچرب و پرکالری کمتر بخورید.

۶. کمتر بخورید، بیشتر ورزش کنید.

فصل هفدهم: قربانی شرایط نشوید و تعیین کننده باشید

برخی کارشناسان حقوق به وجود نوعی «شخصیت قربانی» باور دارند. این گروه مانند گلی که با ساطع کردن بو، زنبور عسل را جذب می‌کند، گویی ارتعاشاتی تولید می‌کنند که مهاجمان را به سوی خود می‌کشند. آنان پیوسته یا وسایلشان به سرقت می‌رود، یا کتک می‌خورند یا مورد بدرفتاری قرار می‌گیرند و خلاصه این که بلاهای گوناگون را پشت سر هم از سر می‌گذرانند.

آیا شما نیز از شخصیت‌هایی هستید که قربانی شرایط می‌شوند؟ بگذارید ببینم.

آیا تاکنون در رستورانی شلوغ میزی در نزدیکی‌های توالت، کنار بچه‌ای جیغ جیغو یا یک سیگاری به شما داده شده است و شما غر زده و در دل گفته‌اید: «باز هم بدترین جا نصیب من شد؟»

آیا هرگاه با هواپیما سفر می‌کنید بدترین صندلی گیرتان می‌آید و در دل می‌گویید: «باز هم مثل همیشه؟»

اگر چنین تجربه‌هایی را از سر گذرانده باشید، می‌توان گفت شما آمادگی تبدیل شدن به شخصیت «قربانی» را دارید، البته اگر تاکنون به چنین شخصیتی تبدیل نشده باشید!

چگونه می‌توان قربانی نبود؟ آیا شدنی است؟

بلی! به کمک اصل همگونی (هرچه در بالاست در پایین هم هست و هرچه در پایین است در بالا هم هست) می‌توان قفل قربانی بودن را به‌سادگی درهم شکست. به گفته بهتر، ما برای آن که بالاتر را تغییر دهیم کافی است روی پایین‌تر کار کنیم و برای تغییر دادن بزرگ‌تر، روی کوچک‌تر. بر پایه این اصل، کسی که قربانی شرایط کوچکی چون نصیب شدن بدترین میز رستوران یا صندلی هواپیما می‌شود با کسی که قربانی شرایط مهم و بزرگی چون به سرقت رفتن وسایل منزلش می‌شود، یکی هستند و اگر بتوان از «قربانی شرایط شدن» در مسائل کوچک و ساده جلوگیری کرد، راه برای قربانی نشدن در شرایط بزرگ و مهم باز خواهد شد.

فرض کنید به رستوران می‌روید و در آنجا میزی به شما پیشنهاد می‌شود که آن را دوست ندارید. پس پیشخدمت را صدا می‌زنید و از او می‌خواهید جای بهتری به شما بدهد. در بیشتر رستوران‌ها احتمال این که جای بهتری به شما داده شود بالاست و شما به‌سادگی می‌توانید دیگر نقش یک قربانی را بازی

نکنید.

ولی اگر موفق نشوید چطور؟

اگر هم موفق نشوید نباید خود را قربانی به‌شمار آورید، زیرا حرفتان را زده‌اید و به‌جای این‌که دست‌بسته تسلیم شوید، تعیین‌کنندگی و حق انتخاب را در دست خودتان نگه داشته‌اید. اینک شما می‌توانید انتخاب کنید در رستوران بمانید یا از آنجا بروید نه کسی دیگر.

گاهی برای این‌که تعیین‌کننده باشید، نیازمندید بگویید: «می‌خواهم با بالا دستتان صحبت کنم.» این جمله می‌تواند معجزه کند و اگر دلایل شما منطقی باشد، صددرصد به خواسته‌تان خواهید رسید.

ممکن است بپرسید: «چه فرقی بین تعیین‌کننده بودن با پرخاشگر بودن وجود دارد؟»

این دو زمین تا آسمان با هم متفاوتند. هرگاه کسی بخواهد تعیین‌کننده باشد این کار را لبخندزنان و مهربانانه انجام می‌دهد اما یک پرخاشگر دستش را روی میز می‌کوبد و با رفتارهایی خشن درخواستش را مطرح می‌کند.

زندگی مانند بازی است، اگر با این نگاه به آن بنگرید. بازی خود را بکنید و بدانید در این بازی، خشم و عصبانیت جایی ندارد. آن‌گاه که بدانید هر کس منطبق با نگاهی که به زندگی دارد رفتار می‌کند، همه را برحق خواهید پنداشت. دیگران برحق‌اند چون باور دارند برحق‌اند؛ البته شما نیز برحق هستید. با این نگاه و با بهره‌مندی از خودباوری نیرومند، خشمگین شدن از دست دیگران بسی دشوار می‌شود. آن‌گاه شما هرچه بیشتر کنش‌گر خواهید بود و هرچه کمتر واکنش نشان خواهید داد. کنش‌گران تحت کنترل خودشان هستند اما واکنش‌گران تحت کنترل دیگران. تفاوت اساسی بین یک قربانی بزدل با فردی تعیین‌کننده و انتخاب‌گر چیزی جز این نیست.

آگاه بودن از این‌که شما برحق هستید، این حق را به شما می‌دهد که تعیین‌کننده باشید؛ آگاه بودن از این‌که دیگران نیز خودشان را برحق می‌پندارند، باعث می‌شود شرایط دلخواهتان را بدون خشم و کینه تعیین کنید. همچنین هرگاه که خودتان را در شرایط یک قربانی می‌یابید، تعیین‌کننده بودن، شما را از واکنش‌گرایی به جایگاه یک کنش‌گر ارتقا می‌دهد و در پی آن احساس آزردگی و ناراحتی ناپدید می‌شود.

شما شایسته بهترین برخوردها از سوی دیگران هستید. کنش‌گرانه و مؤدبانه چنین برخوردی را درخواست کنید تا از آن شما شود. آن‌گاه درخواهید یافت که برای دریافت آن همیشه می‌توانید روی خودتان حساب کنید نه دیگران!

فصل هجدهم: پرانگیزگی و بی‌انگیزگی

سرگذشت جیمز سی، به‌خوبی گویای پرانگیزگی و بی‌انگیزگی است.

جیمز که دوستانش او را «آقا جیمی» صدا می‌زدند دوست‌داشتنی‌ترین انسانی بود که هرکس می‌توانست با او روبه‌رو شود ولی او یک ویژگی بد داشت: همیشه امروز و فردا می‌کرد و کارهایش را عقب می‌انداخت. جیمز تا بوی گندش بلند نمی‌شد به حمام نمی‌رفت، سر مجلس عقد و عروسی‌اش دیر حاضر شد و یک ساعت پس از به دنیا آمدن نخستین فرزندش به بیمارستان رسید. او که یکی از هواداران پروپاقرص بیسبال بود هرگز نتوانسته بود بازی تیم محبوبش را از همان دقایق نخست ببیند! جیمز پس از فراز و نشیب‌های بسیار توانسته بود به‌عنوان خبرنگار در دفتر روزنامه نیویورک پست سرگرم کار شود. اما او همیشه دیر سرکار حاضر می‌شد و برای تهیه خبر امروز و فردا می‌کرد. تا آن هنگام، تنها چیرگی‌اش در کار روزنامه‌نگاری، سردبیر را از اخراج کردن او منصرف کرده بود.

یک روز که درست در چند قدمی دفتر روزنامه نشستی خبری برپا بود، جیمز مانند همیشه دیر رسید و نتوانست برگه‌های شرکت در این نشست را پر کند. جیمز سرگردان و ناراحت بیرون از آنجا ایستاده بود که ناگهان خانمی از ساختمانی در همان نزدیکی‌ها بیرون آمد و فریادزنان خبر داد دزدی در منزلش گیر افتاده است. جیمز که بسیار کنجکاو شده بود وارد ساختمان شد و در آنجا دزد تنومندی را دید که یکی از پاهایش در کاسه توالت فرنگی گیر کرده بود. گویا دزد که از دست پلیس فرار کرده و در دستشویی پنهان شده بود، هرچه مواد مخدر همراه داشت داخل کاسه توالت ریخته و تلاش کرده بود با یکی از پاهایش آن‌ها را فشار دهد تا هرچه زودتر پایین بروند اما موفق نشده و در پی آن پایش در کاسه توالت گیر کرده بود. دزد همین که جیمز را دید به او صد دلار پیشنهاد داد تا کمک کند پایش را از آنجا درآورد.

جیمز روی لبه وان نشست تا در این باره فکر کند. اگر پیشنهاد دزد را می‌پذیرفت صد دلار به جیب می‌زد ولی اگر این کار را نمی‌کرد می‌توانست گزارشی خواندنی برای روزنامه تهیه کند. دزد دست‌وپازنان و دادوبیدادکنان به جیمز التماس می‌کرد او را نجات ندهد. سر و صدای دزد به گوش یکی از همسایگان رسید و او بی‌درنگ پلیس را صدا زد و به دنبال پلیس، گروهی از خبرنگاران که ماجرا

را دنبال می‌کردند به سوی ساختمان هجوم آوردند. دزد با شنیدن صدای آژیر پلیس به تکاپو افتاد تا هرچه زودتر پایش را از کاسه توالت بیرون آورد. با هر دو دستش پایش را محکم گرفت و هرچه نیرو داشت به‌کار برد. در پی این حرکت، کاسه توالت از جا کنده شد، دزد روی زمین افتاد، کاسه از پای او درآمد، در هوا چرخید و درست روی سر «آقا جیمی» فرود آمد.

دو روز بعد، وقتی جیمز چمشش را باز کرد خودش را با سری باندپیچی‌شده در بیمارستان یافت. پس از ترخیص از بیمارستان بهانه‌های او برای تهیه نکردن گزارش از آن نشست خبری برای سردبیر کارساز نشد و او از روزنامه نیویورک پست اخراج شد.

در اینجا بود که متد سیلوا وارد صحنه شد. جیمز از دست امروز و فردا کردن‌ها جانش به لب آمد و تصمیم گرفت به کمک این متد خودش را از این مهلکه نجات دهد. اگر متد سیلوا کارگر می‌شد، می‌توانست بی‌انگیزگی‌اش را از بین ببرد و پرانگیزه شود. جیمز با خود پیمان بست شغل بعدی‌اش را تا هنگامی که بتواند به مرخصی درازمدت برود نگه دارد و دوم این که بتواند در کنسرت موسیقی دلخواهش از همان لحظات آغازین شرکت کند.

جیمز پس از شرکت در دوره آموزشی متد سیلوا دریافت مسئله اصلی او نداشتن انگیزه بود. با آگاهی از ریشه اصلی دست روی دست گذاشتن و امروز و فردا کردن، جیمز تصمیم گرفت در شغل آینده‌اش بسیار پرانگیزه ظاهر شود.

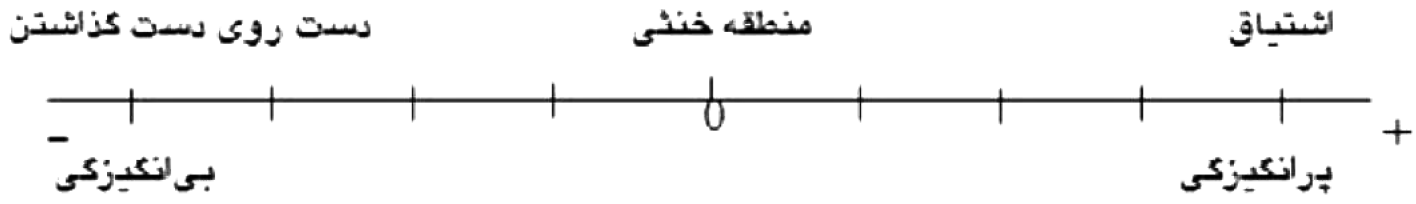
در همان روزها جیمز با خوش‌اقبالی توانست در یکی از روزنامه‌های محلی نیوجرسی، شغلی برای خودش دست و پا کند. در آن روزنامه که بیشتر مطالبش را آگهی و تبلیغات تشکیل می‌داد، کار جیمز این بود که چکیده اخبار هفتگی را تا ساعت سه بعد از ظهر روز چهارشنبه، به سردبیر تحویل دهد. گذشته از آن خانم سردبیر انتظار داشت جیمز پیش‌نویس خبرها را رأس ساعت ده صبح روز سه‌شنبه به دست او برساند و این دو ضرب‌العجل زمانی، برای امروز و فردا کردن بهانه به دست جیمز می‌داد. جیمز روز دوشنبه مطالب را در سرش آماده داشت ـ سری که چند روزی بود باندپیچی آن باز شده و سالم و طبیعی می‌نمود. اما متأسفانه آنچه سردبیر از او می‌خواست گزارشی خوانا و تایپ‌شده روی برگ کاغذ بود نه مطالبی آماده در سر!

شغل جدید جیمز، هفتمین شغل او ظرف آن سال بود و او مصمم بود آن را به‌سادگی از دست ندهد. جیمز روز دوشنبه، جلوی ماشین تحریرش نشست و تلاش کرد مطالبی را که در ذهنش شکل گرفته بود روی کاغذ بیاورد؛ اما هر کاری کرد نتوانست. گویی آنچه می‌بایست می‌نوشت جایی بین گوش چپ و پشت چشم راست او گیر کرده بود. جیمز آهی از دل کشید، لحظاتی چشمانش را بست و درباره راهکارهای متد سیلوا برای افزایش انگیزه اندیشید. به امید این که بتواند برای همیشه به عادت ناپسندش پایان دهد، به بازبینی آنچه در دوره سیلوا برای از بین بردن بی‌انگیزگی و افزایش انگیزه آموخته بود پرداخت.

بگذارید در این‌جا داستان جیمز را ناتمام بگذاریم تا با مفاهیمی که او در دوره سیلوا آموخته بود آشنا شویم.

بر اساس اصل دوقطبی بودن، هر چیزی دارای قطب مخالف خود است و قطب‌های مخالف مانند هم هستند و تنها از نظر کمیت با یکدیگر متفاوت‌اند. پرانگیزگی و بی‌انگیزگی نمونه‌ای از این دست به شمار می‌روند. آن‌ها عین هم هستند و هر دو به میزان انگیزه آدمیان برای انجام کار اشاره دارند. تنها تفاوتشان در شدت این انگیزه است.

اگر بخواهیم مقیاسی دوقطبی رسم کنیم، در انتهای قطب منفی در سمت چپ «دست روی دست گذاشتن» قرار خواهد گرفت و در زیر آن بی‌انگیزگی را خواهیم نوشت. در انتهای قطب مثبت در سمت راست نیز «اشتیاق» قرار خواهد گرفت که زیر آن پرانگیزگی را خواهیم نوشت.



شکل ۴- مقیاس دوقطبی پرانگیزگی و بی‌انگیزگی

اگر انگیزه زیادی برای انجام دادن کاری داشته باشید، در قطب مثبت مقیاس و در ناحیه اشتیاق قرار خواهید گرفت. با کاهش تدریجی انگیزه، اشتیاق شما کمتر خواهد شد تا سرانجام میزان آن به انتهای

قطب منفی مقیاس، یعنی دست روی دست گذاشتن، خواهد رسید و آن‌گاه هیچ انگیزه‌ای برای هیچ کاری نخواهید داشت.

اشتیاق، همان انگیزه زیاد داشتن برای انجام دادن کارها یا پرانگیزگی است و اگر شما برای انجام دادن کاری انگیزه زیادی داشته باشید، بی بروبرگرد آن را به انجام می‌رسانید؛ کارهایی وجود دارند که انجام دادن آن‌ها به انگیزه نیاز ندارد، زیرا خودبه‌خود انجام می‌شوند. برای نمونه می‌توان به نفس کشیدن اشاره کرد. برای نفس کشیدن نیازی به انگیزه نیست، زیرا بدن خود این کار را می‌کند. خوردن و آشامیدن و خوابیدن نیز این‌گونه‌اند. هرگاه گرسنه باشید غذا می‌خورید، هرگاه تشنه‌تان شود آب می‌خورید و هنگام خواب‌آلودگی می‌خوابید و نیازی نیست خودتان را برای انجام این کارها برانگیزانید. اما اگر امکان برطرف کردن هر یک از این نیازها از شما گرفته شود، بسیار پرانگیزه خواهید شد و اشتیاق شدیدی برای برطرف کردن آن‌ها خواهید داشت. برای نمونه، اگر کسی با دستانش گلوی شما را بگیرد و راه نفس کشیدن شما را سد کند، برای نفس کشیدن چنان پرانگیزه خواهید شد که حتی ممکن است او را به قتل برسانید تا دستانش را از روی گلوی شما بردارد. یا اگر دو سه روز از خوردن آب محروم شوید، برای دستیابی به آن حتی دیوارهای قطور را درهم خواهید شکست.

برای انجام دادن چه کاری می‌خواهید خودتان را برانگیزانید؟ چه‌کاری را بارها و بارها به تعویق انداخته‌اید؟ به سطح آلفا بروید و در این باره بیندیشید. پس از شناسایی کاری که دوست دارید انگیزه و اشتیاقتان را برای انجام دادن آن چندبرابر کنید، به بررسی احساسات خود درباره آن بپردازید. آیا برای دستیابی به سودمندی‌های آن انگیزه فراوان دارید؟ اگر انجام دادن آن کار را بارها به تعویق انداخته باشید، انگیزه شما بسیار ضعیف بوده و بنابراین لازم است انگیزه بیافرینید.

اما چگونه می‌توان انگیزه آفرید؟ فرض کنید روی مبلی راحت لم داده و سرگرم تماشای تلویزیون هستید که ناگهان احساس تشنگی می‌کنید و در دل می‌گویید: «چه خوب می‌شد اگر یک لیوان آب خنک در دست داشتم!» از آنجا که تشنگی شما به اندازه‌ای نیست که از جایتان بلند شوید و از یخچال آب بردارید، در مقیاس دوقطبی در سوی منفی بی‌انگیزگی قرار خواهید داشت. بنابراین همچنان به تماشای تلویزیون ادامه می‌دهید و نوشیدن آب را به تعویق می‌اندازید. در اینجا تنها راه آفرینش انگیزه

برای این که از جا برخیزید و از یخچال آب بردارید این است که اشتیاق نیرومندی را برای نوشیدن آب در ذهنتان بیافرینید. می‌توانید به سطح آلفا بروید و در این سطح پس از ساختن تصویر ذهنی از یک لیوان آب خنک، خودتان را در حال نوشیدن آن ببینید و احساس کنید آب خنک گلویتان را تازه و تشنگی شما را برطرف می‌سازد؛ همچنین می‌توانید به کمک تکنیک تصاویر ذهنی طلایی، کیفیت تصاویر ذهنی را افزایش دهید تا انگیزه شما برای نوشیدن آب و برطرف کردن تشنگی‌تان بیشتر شود. روند آفرینش انگیزه برای به انجام رساندن هر کاری یکسان است.

در نخستین گام، چیزی را که می‌خواهید انگیزه‌تان را برای رسیدن به آن افزایش دهید برگزینید و همه جنبه‌های آن را ارزیابی کنید. چرا دوست دارید به آن هدف دست یابید؟ اگر به آن برسید چه دستاوردی خواهید داشت و چه خواهید کرد؟ حال و هوای خودتان را پس از رسیدن به آن هدف تصور کنید.

در گام دوم، خودتان را در حال انجام دادن کاری که بارها به تعویق انداخته‌اید تصور کنید و سپس سه تصمیم مهم بگیرید: نخست درباره زمان انجام دادن آن تصمیم بگیرید و تاریخ واقع‌بینانه‌ای تعیین کنید. دوم، درباره مکان و سوم، درباره چگونگی انجام دادن آن (از کجا شروع خواهید کرد؟ چگونه پیش خواهید رفت؟ و چگونه به سرانجام خواهید رسید؟) تصمیم‌گیری کنید.

هنگامی که سرگرم تعیین کردن زمان، مکان و چگونگی هستید، تصور کنید گام‌های لازم برای عملی کردن این سه تصمیم مهم را برمی‌دارید.

پس از این که مشخص ساختید آن کار را کی، کجا و چگونه شروع خواهید کرد و دانستید چرا می‌خواهید آن را انجام دهید، تنها این می‌ماند که به کمک تصویرسازی ذهنی برای انجام دادن آن انگیزه بیافرینید.

تصویرسازی ذهنی، بخش کلیدی روندی است که با تفکر آغاز می‌شود و پس از تولید نیرو و انرژی، به کار و عمل می‌انجامد. کارکرد اصلی تصویرسازی ذهنی همان تولید انرژی برای کار و عمل است.

شکل کنترل‌نشده‌ی سه‌گانه تفکر، تولید انرژی، و کار و عمل، می‌تواند به رفتارهای ناسالم و وسواس‌گونه بینجامد. وسواسی‌ها تنها بر یک چیز متمرکز می‌شوند و دیگر چیزها را به‌اندازه‌ای نادیده

می‌گیرند که به کلی از گستره تفکر ایشان بیرون می‌مانند. تمرکز آنان بر افکار وسواسی انرژی فراوانی می‌آفرینند و چون غرق در آن افکارمی‌شوند به پیامدهای کارهای خود توجهی ندارند.
از دیگر سو، شکل کنترل‌شده آفرینش انرژی از راه متمرکز کردن افکار به کمک تصویرسازی ذهنی، می‌تواند بسیار سودمند و انگیزه‌بخش باشد. هدف ما این است: کنترل کردن عمل نهایی برخاسته از انرژی آفریده شده، از راه کنترل کردن افکار و در پی آن، تأثیرگذاری بر روند آفرینش انرژی و عمل متعاقب آن به کمک تصویرسازی ذهنی.
وارد سطح آلفا شوید و بر کاری تمرکز کنید که می‌خواهید به انجام برسانید. تمرکز شما بر تصویری که شما را در حال انجام دادن آن کار نشان می‌دهد، نیرو و انرژی انجام دادن آن را خواهد آفرید. هرچه بیشتر بر آن تصویر تمرکز کنید، انگیزه شما بیشتر خواهد شد. اگر هر روز بر آن تمرکز کنید، انگیزه شما روز به روز افزایش خواهد یافت تا این که نیرو و انرژی آفریده‌شده شما را بی‌تاب و برای انجام دادن کاری که بارها و بارها به عقب انداخته بودید پرانگیزه خواهد کرد.
اکنون که به بررسی بی‌انگیزگی و پرانگیزگی پرداختیم و راه و روش دستکاری در هرکدام را آموختیم به ماجرای جیمز بازمی‌گردیم. جیمز همین که پشت میز نشست تا برای تایپ کردن گزارش‌های خبری در خودش انگیزه بیافریند، هرچه را در دوره سیلوا آموخته بود از ذهنش گذراند. چند نکته کلیدی به یادش آمد که آن‌ها را یادداشت کرد:
«یک، من باید انگیزه‌ام را برای تایپ کردن پیش‌نویس گزارش‌های خبری افزایش دهم. دو، باید تصاویر ذهنی‌ام را بهبود بخشم. سه، باید دستاوردهای انجام دادن این کار را به تصور درآورم. چهار، باید در این باره بیندیشم که کی، کجا و چگونه می‌خواهم کارم را آغاز کنم. پنج، برای آفرینش نیرو و انرژی باید پایان موفقیت‌آمیز این کار را در ذهنم به تصویر بکشم.»
جیمز چشمانش را بست و بر گزارش خبری متمرکز شد. آن را دید که تایپ‌شده و خوانا روی میز کارش قرار دارد. او همچنین تصور کرد از این که کار را به پایان رسانده خوشحال و خشنود است.
در گام بعد، جیمز تصاویر ذهنی‌اش را روشن‌تر، رنگی، سه‌بعدی و چنان گسترده و فراگیر کرد که آن گزارش خبری همه وجود او را دربرگرفت. در گام سوم، جیمز برای تصویرسازی ذهنی از دستاوردهای

کارش تصور کرد سردبیر روزنامه هنگام خواندن گزارش سرش را به نشانه خشنودی تکان می‌دهد و به او آفرین می‌گوید. در گام چهارم، جیمز زمان شروع کار را ساعت یازده و سی و پنج دقیقه صبح، مکان شروع کار را همآنجا پشت میز و چگونگی شروع کار را گذاشتن کاغذ در ماشین تحریر و فشار دادن دکمه‌های آن تعیین کرد و سپس تصور کرد سر موعد پشت میز نشسته و سرگرم تایپ کردن گزارش خبری است. در واپسین گام، جیمز در این باره اندیشید که کدام تصویر ذهنی می‌تواند نیرو و انرژی لازم را فراهم کند تا او را از مرحله تفکر به مرحله عمل برساند؟

در اینجا تصاویری از خوش‌گذرانی در سواحل دریای کارائیب پس از یک فصل کاری فشرده در ذهن او پدید آمد. جیمز سال‌ها به مرخصی نرفته بود و بنابراین گذراندن تعطیلات در ساحل دریا می‌توانست انگیزه نیرومندی برای سپری کردن یک فصل کاری فشرده باشد.

جیمز پس از این‌که چشمانش را باز کرد متوجه شد ساعت ده و پانزده دقیقه صبح است و هنوز یک ساعت برای شروع کارش فرصت دارد؛ اما او به ساعت اهمیت نداد و همان لحظه دست به کار شد. در نیمه‌های راه، دوباره به فکرش رسید که برای به پایان بردن کار فرصت زیادی دارد ولی باز وسوسه نشد و به تایپ کردن ادامه داد. او دیگر به این که چه ساعتی از روز است توجهی نداشت و غرق در کاری بود که اکنون انجام می‌داد. و اکنون زمانی بود که باید کار را به انجام می‌رساند. آن‌گاه او زمان زیادی در اختیار داشت که می‌توانست صرف انجام دادن کارهای دیگرش بکند.

فصل نوزدهم: پرورش حواس و احساسات

انسان ساخته خواست و انگیزه خود است. اگر خواست و انگیزه او برای دستیابی به چیزی نیرومند باشد، بی گمان به آن دست خواهد یافت. برای نمونه، اگر کسی مدتی کوتاه از نفس کشیدن بازبماند، خواست او برای برآوردن این نیاز چنان نیرومند می‌شود که به چیزی جز نفس کشیدن بها نمی‌دهد. کوچک‌ترین لزومی به این که به او استفاده از تکنیک تصاویر ذهنی طلایی را یادآور شویم نیست، زیرا آن تصاویر بی‌درنگ در ذهن او پدیدار می‌شوند و تا هنگام باز شدن راه تنفس پایدار می‌مانند. لزومی به پرورش دادن نفس کشیدن هم نیست، چون نفس کشیدن اوج و نهایت خواست انسان است.

در فصل گذشته، چگونگی پرورش خواست و انگیزه برای دستیابی به موفقیت، حل مسائل و کامیابی در دیگر جنبه‌های زندگی را آموزش دادیم. در این فصل می خواهیم درباره انگیزه‌ها و نیازهای حسی و چگونگی پرورش آن‌ها سخن برانیم.

انگیزه‌های حسی انسان بسیار گسترده‌اند و از انگیزه‌های جنسی، انگیزه برای کم کردن اشتها تا انگیزه برای افزایش درک زیبایی طبیعت و دیگر انگیزه‌های زیباشناختی را در برمی گیرند.

می گویند آموزش راستین، یاد دادن همان چیزهایی است که مردم می‌دانند اما به‌گونه‌ای دیگر گفته می‌شوند تا بهتر فهمیده شوند. اگر تکنیک تصاویر ذهنی طلایی را تمرین کرده باشید راه و روش کار را پیشاپیش می‌دانید. اما بگذارید کمی فراتر برویم و درباره شیوه‌های بهره‌برداری از این تکنیک برای پرورش انگیزه بیشتر سخن بگوییم.

برای پرورش هر انگیزه حسی نخست باید از تجربه موفقیت‌آمیز مشابهی که به‌تازگی داشته‌اید تصاویر ذهنی طلایی بسازید و سپس همه جنبه‌های مثبت و خوشایند تجربه جدید را در نظر آورید و کیفیت تصاویر ذهنی آن را افزایش دهید: قابی سفید پیرامون تصاویر قرار دهید، آن‌ها را بزرگ‌تر، رنگی، سه‌بعدی، و زنده و پویا بکنید.

آیا می خواهید میلتان برای خوردن یک خوراکی ویژه افزایش یابد؟ درباره واپسین باری بیندیشید که آن خوراکی را خوردید و تجربه لذت‌بخشی هنگام خوردن آن از سر گذراندید. پیش از خوردن خوراکی، آن لذت را به یاد آورید و تصور کنید هر لقمه را با ولع و اشتهایی فراوان می‌بلعید. تا آنجا که می‌توانید

تصاویر ذهنی باکیفیتی در این باره بسازید و خودتان را غرق در لذت ببینید تا میلتان برای خوردن آن خوراکی دوچندان شود.

با یادگیری چگونگی افزایش دادن خواست و انگیزه، ترفند دیگری را برای کنترل ذهنتان خواهید آموخت.

اگر بخواهیم خواست و انگیزه‌مان را بنا به دلایلی کاهش دهیم چه؟ این کار را به‌سادگی می‌توان انجام داد، زیرا برپایه اصل دوقطبی بودن، اکنون که از چگونگی افزایش خواست و انگیزه‌مان آگاه شده‌ایم، می‌توانیم به کاهش آن نیز بپردازیم. تنها کافی است وارونه عمل کنیم.

برای کاهش دادن یا از بین بردن خواست و انگیزه، پس از قرار دادن قابی آبی‌رنگ پیرامون تصویر ذهنی آن، تصویر را سیاه و سفید، تیره و تار، یک‌بعدی و کوچک و کوچک‌تر می کنیم تا به‌کلی ناپدید شود. سپس به جای آن، تصویر قطب مخالف آن را در قابی سفید رنگ می‌سازیم. (به فصل پنجم، تصاویر ذهنی طلایی، سر بزنید.)

فرض کنید می‌خواهید عشق و علاقه‌تان را به کسی که امکان ازدواج با او را ندارید کاهش دهید. در اینجا می‌توانید از تصویر قاب آبی‌رنگ کمک بگیرید ولی اگر این روش کارساز نشد می‌توانید گام‌های زیر را بردارید:

تصویر آن شخص را به حال خود رها کنید ولی گروهی از سیرک‌بازان را در پشت صحنه ببینید که به لودگی می‌پردازند. یکی از دلقک‌ها که بینی‌اش را رنگ کرده و کلاهی مسخره روی سر گذاشته است، با تفنگ آبپاش به روی او آب می‌پاشد و هم‌زمان، گروه موسیقی سیرک آهنگ‌هایی خنده‌دار و بامزه می‌نوازند. به آهنگ‌ها گوش کنید. عشق و علاقه شما کجا رفت؟

در گام بعد، بکوشید تصویر روشن‌تری از او بسازید و او را ببینید که به شما لبخند می‌زند. کلاهی مسخره روی سر و دماغ مصنوعی قرمز گردی را روی نوک بینی او بگذارید و دو تا از دندان‌های پیشینش را به رنگ سیاه درآورید. گروه موسیقی سیرک را دوباره وارد صحنه و به آهنگ‌های خنده‌دار آن گوش کنید. چه دگرگونی‌هایی پدید آمد؟

***

یکی از موهبت‌های ارزشمندی که آفریدگار به انسان ارزانی داشته، حواس پنجگانه است؛ اما افسوس که بیشتر مردم مانند تازه‌کارهای ناآشنا با کامپیوتر از حواس خود بهره‌برداری می‌کنند. خیلی‌ها تحت تأثیر آگهی‌های تبلیغاتی دست به خرید کامپیوترهای مجهز و پُردم ودستگاه می‌زنند اما بعدها هنگامی که درمی‌یابند یادگیری کار با آن زمان‌بر است، آن را گوشه‌ای رها یا کمترین بهره‌برداری را از آن می‌کنند.

بیشتر انسان‌ها حواس پنجگانه را ناآگاهانه به‌کار می‌گیرند، مگر گهگاه که هنرمندانی چون میکل آنژ پای به عرصه وجود می‌گذارند و در دل سنگی زمخت تندیس انسانی را نهفته می‌بینند، با چکش و قلم به جان سنگ می‌افتند و تندیس را از آن بیرون می‌کشند.

یا ونسان ون گوگ که با انداختن نگاهی به گل آفتاب‌گردان چنان تصویری از آن می‌کشد که صد سال بعد هرکس آن را می‌بیند احساس می‌کند گویی با گلی زنده روبه‌روست.

یا ری چارلز که نت موسیقی را چنان با حنجره‌اش به آواز درمی‌آورد که حتی بدگویان را به ستایش وامی‌دارد.

هرگاه سخن از «استعدادهای درخشان» به میان می‌آید، بی‌درنگ یاد کسانی می‌افتیم که یکی از حواس پنجگانه‌شان نیرومند و شگفت‌انگیز است؛ ولی آیا به‌راستی حواس آنان متفاوت با حواس ماست؟ آیا دارای مغزی بزرگ‌تر از ما هستند؟ آیا توانایی بیشتری برای پردازش داده‌ها دارند؟ نه، هرگز چنین نیست! تنها برتری آنان بر ما این است که از حواس خود بیشتر و بهتر بهره‌برداری می‌کنند.

شما نیز می‌توانید با انجام دادن چند تمرین ویژه حواس خود را پرورش دهید. برای این که خواست خود برای بهتر، دقیق‌تر و عمیق‌تر دیدن را پرورش دهید می‌توانید از تکنیک تصاویر ذهنی طلایی کمک بگیرید. روی یک برگ کاغذ سفید با مداد یا خودکار، دایره‌ای به اندازه ته استکان چای بکشید. لحظاتی به دایره خیره شوید، چشمانتان را ببندید و در خیالتان پس از سه‌بعدی کردن دایره، آن را از کاغذ جدا و در هوا شناور کنید تا بتوانید از پایین به بررسی آن بپردازید. شاید دایره را به شکل چتر، چرخ خودرو یا هر چیز گرد دیگری ببینید. چشمانتان را باز کنید و به پیرامون خود بنگرید؛ در اتاقتان به دنبال تابلوی نقاشی یا قاب عکس بگردید. اگر چنین چیزی نیافتید، در اتاق‌های دیگر جست‌وجو

کنید. پس از یافتن تابلو، به دقت به آن بنگرید، سپس چشمانتان را ببندید و آن را در ذهنتان مجسم کنید. اگر نیاز باشد چشمانتان را باز کنید و یک بار دیگر تابلو را از نظر بگذرانید. دوباره چشمانتان را ببندید، با شمارش وارونه به سطح آلفا بروید و تصور کنید وارد تابلوی نقاشی شده‌اید. به دور و بر خود بنگرید. چه می‌بینید؟ چه احساسی دارید؟

اکنون قوه تخیلتان را فراتر ببرید و هرچه دوست دارید وارد آن تابلو کنید. رنگ، منظره، صدا و آب و هوایی تازه به آن بیفزایید تا شکل تابلو به‌کلی دگرگون شود. لحظاتی بعد، از سطح آلفا خارج شوید و دوباره به آن تابلو بنگرید. بی‌بروبرگرد، نگاه شما به آن تابلو متفاوت از پیش خواهد بود.

اکنون بگذارید به حس شنوایی بپردازیم. یکی از سمفونی‌های موسیقی‌دانان سرشناس را تهیه کنید و حتی اگر به موسیقی کلاسیک علاقه ندارید به بخشی از آن گوش دهید. هدف ما این است که با گوش کردن به چیزهایی که در گذشته گوش نمی‌کردیم، حس شنوایی‌مان را پرورش دهیم. هم‌زمان با پخش موسیقی، چشمانتان را ببندید و به سطح آلفا بروید. همه حواستان را به صداهای گوناگونی که پخش می‌شود متمرکز و تلاش کنید تک‌تک آن‌ها را بشنوید. به صدای ویولن، ترومپت، پیانو، گیتار، طبل و هر ساز دیگری که نواخته می‌شود گوش فرادهید و آن‌ها را به صداهای زبر، متوسط و زیر دسته‌بندی کنید.

اکنون با موسیقی درهم آمیزید و تصور کنید شما خود موسیقی هستید و با بالا و پایین رفتن نوای آن، شما نیز بالا و پایین می‌شوید. بگذارید تک‌تک سلول‌های بدنتان ارتعاشات موسیقی را حس کنند. موسیقی به شما چه می‌گوید؟ بگذارید موسیقی شما را راهی زمان و مکان دیگری بکند. تصور کنید امواج نوای موسیقی، شما را به فضایی دیگر برده‌اند؛ به کمک قوه تخیلتان رنگ، باد، دریا و کوه را وارد صحنه بکنید. پس از خروج از سطح آلفا متوجه خواهید شد به چیزی فراتر از موسیقی معمولی گوش می‌دادید؛ شاید همان چیزی که آهنگ‌ساز قصد داشت با ساختن آن آهنگ به گوش شنونده برساند.

برای پرورش حس لامسه به درختی در حیاط خانه، خیابان، یا پارک به‌دقت نگاه کنید. نوک سه انگشت نخست هر دو دستتان را روی هم جمع کنید، نفسی عمیق بکشید و هنگام بازدم، واژه آرامش را در دلتان تکرار کنید. یک بار دیگر به درخت نگاه کنید، چشمانتان را ببندید و تصور کنید در کنار

درخت هستید و دستتان را روی تنه آن می‌کشید. کمی بالاتر بروید و دستتان را روی شاخه‌ها و برگ‌ها بکشید. اکنون به دل زمین بروید و ریشه‌های درخت را با دستتان لمس کنید. این کار را صمیمانه و مهربانانه انجام دهید. آن‌گاه به درون درخت نفوذ کنید تا بتوانید شیره جان آن را احساس کنید. به صدای درخت گوش فرادهید و ببینید با وزش باد، درخت چه آوایی سر می‌دهد. اکنون درخت دیگر همانی نخواهد بود که در گذشته بود.

چشمانتان را باز کنید و به پیرامون خود بنگرید. دوباره چشمانتان را ببندید و دستتان را در خیالتان روی سقف اتاق، دیوارها، فرش، کتاب و هرچه در اتاق هست بکشید. هرچند همه چیز را در خیالتان با دستتان لمس می‌کردید، احساس شما بی‌گمان متفاوت با گذشته خواهد بود.

شاید اکنون گفته میکل آنژ درباره استعداد پیکرتراشی‌اش را بهتر درک کنید. هنگامی که از میکل آنژ در این باره پرسیدند، در پاسخ گفت: «من کاری نکردم! تنها سردیس انسانی را درون سنگ دیدم و سپس با قلم و چکش سنگ‌های اضافی را تراشیدم.»

افزایش مهارت شما در به‌کارگیری این تکنیک، بر میزان کنترل شما بر حواستان خواهد افزود و با تمرین بیشتر خواهید توانست نیازهای حسی را در خودتان پرورش دهید یا از بین ببرید.

بخش پنجم: بهبود روابط با دیگران

فصل بیستم: آگاهی از روابط

برای دانستن این‌که یک رابطه چیست، چگونه می‌توان رابطه ایجاد کرد یا رابطه را بهبود بخشید و چگونه رابطه‌ای به سردی می گراید و از بین می‌رود، لازم است از نیروی «نیازها» آگاه باشیم.

یکی از مهم‌ترین چیزها برای هرکس نیازهای اوست. نیازها، بر باورها، نگرش‌ها و رفتارهای ما تأثیر می گذارند و ما از نیازهایی که برآورده نمی‌شوند آگاه‌تر از نیازهایی هستیم که پیوسته برآورده می‌شوند. به‌ویژه نیازهای بنیادین زندگی چنان از سوی همگان پذیرفته شده‌اند که اغلب بسیار کم‌رنگ دیده می‌شوند. هوایی که تنفس می کنیم، زمینی که روی آن راه می‌رویم و آبی که می‌نوشیم اغلب به چشم ما نمی‌آیند ولی همین که از آن‌ها محروم شویم، اهمیت چشمگیری در زندگی ما پیدا می کنند و بزرگ و پررنگ دیده می‌شوند.

افزون بر نیازهای بنیادین زندگی، نیازهای دیگری نیز هستند که با بالا رفتن سن، شمار آن‌ها افزایش پیدا می کند. کودکان نیازهای یکسانی با بزرگسالان دارند. نیاز به غذا، آب، گرما، امنیت و محبت از آن جمله‌اند؛ در بزرگسالی، در پی پدیدار شدن نیازهای تازه‌ای چون نیاز به برقراری روابط عاشقانه، نیازهای جنسی، نیاز به تولیدمثل و مهم‌تر از همه، نیاز به داشتن خودباوری و خودشناسی، نیازهای دیگر او کم‌رنگ می‌شوند.

نیاز به چیزها و فعالیت‌ها در رده بعدی قرار دارند: پول درآوردن نوعی نیاز است و چنین است شغل، سرگرمی، تفریح و رفتن به تعطیلات.

آگاهی از نقش مهم نیازها در تضعیف یا تقویت روابط، می‌تواند کلید بهبود روابط را در اختیار ما بگذارد. اگر بخواهیم یک «رابطه خوب» را تعریف کنیم، ناچاریم از آنچه در واژه‌نامه‌ها آمده است فراتر رویم، زیرا آگاهی از معنای دقیق یک واژه می‌تواند ما را به شناخت بهتر آن رهنمون سازد.

رابطه خوب رابطه‌ای است که در آن نیازهای هر دو سو برآورده می‌شود.

برپایه این تعریف، اگر هر دو سو، نیازهای نیرومندی داشته باشند که دیگری آن‌ها را برآورده کند، رابطه آنان قوی خواهد بود. اگر تنها بتوانند نیازهای خفیف یکدیگر را برآورده کنند، رابطه آنان متوسط و اگر هر دو نیازهای نیرومندی داشته باشند که دیگری نتواند آن‌ها را برآورده کند، رابطه آن‌ها ضعیف

خواهد بود.

اگر هم هر دو نیازهای خفیفی داشته باشند که از سوی دیگری برآورده نشود، این رابطه ملایم خواهد بود با این تفاوت که گرایش یکی از آن دو به سوی قطب منفی خواهد بود تا مثبت.

اگر در هر رابطه‌ای نیازهای یکی از سوی دیگری برآورده نشود، آن رابطه در نهایت فروخواهد پاشید.

چگونگی فروپاشی رابطه، و استرس، خشم، آزردگی و رنجش برخاسته از آن، به قدرت آن نیاز برآورده نشده بستگی دارد؛ نیاز برآورده نشده نیرومند، خشم و آزردگی بیشتری به دنبال می‌آورد، زیرا نیازها پیوند تنگاتنگی با احساسات و هیجانات دارند.

نیازهای برآورده‌نشده خفیف شاید هیچ خشمی در پی نداشته باشند و به یک شانه تکان دادن ساده منتهی شوند.

برای بهبود یک رابطه کافی است نیازهای سوی دیگر را بشناسیم و آن‌ها را برآورده کنیم.

برای پایان دادن به یک رابطه نیز باید برعکس عمل کنیم؛ یعنی پس از شناسایی نیازهای سوی دیگر، کافی است آن نیازها را برآورده نکنیم تا رابطه پایان بپذیرد. به همین سادگی!

اصل همگونی می‌گوید: «هرچه در بالاست، در پایین نیز هست و هرچه در پایین است، در بالا هم هست.» بنابراین، کسی که از راز خوشبختی آگاه است، راز بدبختی را هم می‌داند و کسی که راه پایان دادن به یک رابطه را می‌داند از چگونگی بهبود روابط هم آگاه است.

بی‌گمان کسی که در پیشبرد یک رابطه موفق عمل نمی‌کند، کسی است که نیازهای یارش را در نظر نمی‌گیرد؛ بنابراین می‌توان گفت نخستین گام یک رابطه موفق، شناسایی نیازهای سوی دیگر است؛ البته شناخت نیازهای خودمان نیز بسیار مهم است، زیرا آن‌گاه می‌توانیم به یارمان در برآورده کردن نیازهایمان کمک کنیم. ولی افسوس که بیشتر ما نه‌تنها از نیازهای یارمان، بلکه از نیازهای خودمان نیز آگاه نیستیم.

کودکان تا آن هنگام که پدر و مادرشان نیازهای کلان ایشان را برآورده کنند، رابطه خوبی با آنان برقرار می‌کنند؛ اما با برآورده نشدن این نیازها، رابطه آنان به هم می‌خورد و مسائلی بین ایشان پدید می‌آید. با رشد کودک، نیازهای او نیز دستخوش تغییر می‌شود؛ بنابراین پدر و مادر باید این تغییرات را در نظر

داشته باشند.

این پرسش که: «چگونه می‌توانم این رابطه را بهبود بخشم؟» پرسش نادرستی است. از آنجا که برای یافتن پاسخ درست، لازم است پرسشی درست مطرح کنیم، بهتر است بپرسیم: «چگونه می‌توانم نیازهای سوی دیگر را به بهترین شیوه برآورده کنم؟»

برای یافتن پاسخ، ناچارید نقش کارآگاهی را بازی کنید که به دنبال کشف نیازهای سوی دیگر است. مهم‌ترین سرنخی که در دست دارید این است که بیشترین نیاز یارتان، نیازهای عاطفی هستند. بنابراین باید به‌دنبال نیازهای عاطفی او بگردید.

زوج جوانی که در یکی از دوره‌های آموزشی متد سیلوا شرکت کرده بودند، با آن‌که دیرزمانی از ازدواجشان نمی‌گذشت، در رابطه‌شان با هم به مشکل برخورده بودند؛ پس از طرح چند پرسش دقیق و هدف‌مند، رویداد به ظاهر کم‌اهمیتی که رابطه آن دو را تیره کرده بود شناسایی شد. گویا زن جوان در دوران دانشگاه، تیراندازی با کمان را آموزش دیده و دوسال تمرین کرده بود و از این بابت به خود می‌بالید. اما شوهر او که کم‌یابیش ورزشکار بود، مهارت چندانی در این زمینه نداشت. بنابراین زن تصمیم گرفت این ورزش را به شوهرش بیاموزد تا برخی نیازهای خود را برآورده کند. او می‌خواست از این راه عشق و علاقه‌اش را به شوهرش نشان دهد و به او ثابت کند مهارت‌های او بیشتر از دانش شوهرش است. می‌خواست نشان دهد بسیار ارزشمندتر از آن است که شوهرش گمان می‌برد و قصد داشت با ایجاد یک نیاز جدید در شوهرش، علاقه او را به این رشته جلب کند تا بتوانند با هم به آن پردازند.

آن خانم از خودباوری و اعتماد به نفسی بالا برخوردار بود و می‌خواست از این راه آن را به مردی که دوستش داشت نشان دهد. بنابراین یک روز به حیاط پشتی منزلشان رفتند که در آنجا یک سیبل تیراندازی کار گذاشته بود. زن برای این‌که شیوه کار را به شوهرش آموزش دهد دو تیر از تیردان درآورد و یک به یک به‌سوی هدف پرتاب کرد. هر دو تیر در نزدیکی خال وسط نشستند. شوهر که تماشاگر همسرش بود، تیروکمان را از او گرفت، نخستین تیر را ماهرانه در کمان نهاد و آن را به سوی هدف پرتاب کرد. تیر با صدایی مهیب از کمان رها شد و درست وسط خال خورد. تیر دوم و سوم هم

همین‌طور! زن که بسیار شگفت‌زده شده بود، با دهان باز به صحنه می‌نگریست. در این لحظه اعتماد به نفس او به‌سرعت در سراشیبی قرار گرفت.

این ماجرا رویدادی تأثیرگذار در روابط آن دو بود؛ ولی در آن زمان، هیچ یک این را نمی‌دانستند. شوهر که نمی‌دانست خانمش چقدر به «تیرانداز بودن» می‌بالد، پس از این‌که هر سه تیرش به هدف خورد، با لحنی تمسخرآمیز گفت: «تیراندازی با کمان که می‌گفتی همین بود؟!» واین بدترین حرفی بود که زن در آن لحظه می‌توانست از زبان شوهرش بشنود.

از آن روز به بعد، زن نه تنها دیگر هیچ تیری پرتاب نکرد، بلکه از هرگونه فعالیت مشترکی که در آن امکان رقابت بین او و شوهرش وجود داشت طفره رفت و این گونه، خود و شوهرش را از بسیاری کارهای لذت‌بخشی که می‌توانستند با هم انجام دهند، محروم کرد. و همه این‌ها برخاسته از ناتوانی مرد در شناسایی و برآورده کردن نیازهای زن در لحظه‌ای ویژه از زندگی زناشویی ایشان بود.

بازمی‌گردیم به این پرسش اساسی که: «چگونه می‌توان نیازهای خود و دیگران را شناسایی کرد؟»

گاهی شناسایی نیازهای دیگران از شناسایی نیازهای خودمان آسان‌تر است زیرا بیشتر نیازهای ما در زیر لایه‌های ترس، احساس گناه و... پنهان‌اند. برای این که نیازهای دیگران را بهتر بشناسیم باید به واکنش‌هایی که در برابر ما نشان می‌دهند توجه کنیم. اگر با دیگران سخنی بگوییم یا کاری انجام دهیم که واکنشی مثبت از سوی آنان در پی داشته باشد، می‌توان گفت در راه درست شناسایی نیازهای ایشان گام برمی‌داریم.

هرچه درباره دیگران درست است، پس درباره خود شما نیز درست است. شما در برابر چه واکنش مثبت نشان می‌دهید؟ درباره چه احساس خوبی دارید؟ درباره چه احساس گناه می‌کنید؟ چه کارهایی را می‌توانید بدون احساس ترس انجام دهید؟ کدام واکنش‌های هیجانی بدون احساس گناه و ترس در شما پدیدار می‌شود؟ با طرح چنین پرسش‌هایی بکوشید نیازهای خودتان را شناسایی کنید. اگر در سطح آلفا به شناسایی نیازهایتان بپردازید دستاوردهای بهتری خواهید داشت. پس به سطح آلفا بروید و در حالتی آرام و آسوده و رها از استرس در ذهنتان به دنبال پاسخ بگردید.

با افزایش آگاهی‌تان درباره نیازهای خودتان و دیگران، اندک اندک ملایم‌تر و مداراجویانه‌تر خواهید

شد و خواهید توانست روابطتان را با اعضای خانواده، دوستان، همکاران و آشنایان بهبود بخشید.
از دیگر نیازهای بنیادین انسان، نیاز به تقویت «من» و خودپنداری است. یکی از راه‌های تقویت خودپنداری دیگران این است که بگذارید احساس خوبی درباره خودشان داشته باشند و اگر شدنی باشد، موقعیت این کار را برای ایشان فراهم سازید.
هرچه در راه شناسایی نیازهای دیگران جلوتر می‌روید، یادتان باشد که گاهی این نیازها ممکن است شکلی گول‌زننده به خود بگیرند. برای نمونه، مادری را در نظر بگیرید که گمان می‌برد بهترین راه برای بهره‌مند شدن از توجه و محبت فرزندانش، همدردی آنان با اوست؛ اما این مادر برای جلب محبت و همدردی فرزندان، خودش را به بیماری می‌زند و ناگهان «نیاز به بیمار شدن» در او آفریده می‌شود. در اینجا بهتر است فرزندان ضمن توجه به این که بیمار شدن برای مادرشان یک نیاز است، به ابراز محبت و همدردی با او بپردازند و کم‌کم او را آگاه سازند که «خود را به بیماری زدن» روش درستی برای جلب محبت دیگران نیست.
از الکل و روان‌گردان‌ها با نام «دگرگون‌کننده‌های خلق و خو» یاد می‌شود ولی اگر آن‌ها را «دگرگون‌کننده نیازها» می‌نامیدند شناسایی عوارض زیانبارشان بسی آسان‌تر می‌شد. با مصرف این مواد، نیازهای پیشین مصرف‌کننده بی‌اهمیت و چیزهای تازه‌ای اهمیت پیدا می‌کنند. برخی نیازها شدیدتر می‌شوند، برخی کاهش می‌یابند و برخی با پدیدار شدن نیازهای تازه، از بین می‌روند. با هر فراز و فرود از نشئگی به هوشیاری، نیازها هم مانند الاکلنگ بالا و پایین می‌شوند. این دگرگونی و بالا و پایین شدن نیازها، روزگار سختی برای همسران معتادان رقم می‌زند، به‌ویژه اگر آنان از ریشه مسائل آگاه نباشند.
تا هنگامی که همسران معتادان نیازهای زودگذری را که تحت تأثیر مصرف مواد ایجاد شده‌اند برطرف کنند، روابط بین ایشان پایدار خواهد ماند. اما آیا بهتر نیست به جای برآوردن نیازهای زودگذر، نیازهای سالم و تازه‌ای در آنان بیافرینند و سپس به برآوردن آن‌ها بپردازند؟
نیاز به هوشیار و آگاه بودن را در معتادان بیافرینید و به کمک هم رازهای زیبای زندگی به دور از الکل و روان‌گردان‌ها را کشف کنید.

درد دل کردن و گفت‌وگو، کلید کشف نیازهاست و از این راه می‌توان معتادان را از گرفتاری نجات داد. با آنان درد دل و گفت‌وگو کنید و از ایشان بپرسید: «اگر اعتیادش را ترک کند، زندگی او یا زندگی شما با او چه شکلی خواهد بود؟»

در اینجا باید دست به تعیین هدف بزنید و هدف‌های شخصی و هدف‌های مشترک تعیین کنید. این هدف‌ها می‌توانند کوتاه‌مدت یا درازمدت باشند. تعیین هدف به زندگی شما جهت می‌بخشد و راه‌های تازه‌ای برای پیشبرد زندگی کنونی به روی شما می‌گشاید.

اکنون بگذارید ببینیم چگونه می‌توان با تعیین هدف به مدیریت نیازها پرداخت.

پدر و مادری می‌خواهند فرزندشان نواختن پیانو را بیاموزد و برای او یک پیانو می‌خرند؛ اما فرزند علاقه‌ای به موسیقی ندارد و همین به موضوعی برای بگومگو بین آنان تبدیل می‌شود. در نهایت، کار به جایی می‌رسد که فرزند پیانو را مایه رنج و عذاب خود می‌پندارد. در جایی که پدر و مادر نیاز دارند فرزندشان بتواند پیانو بنوازد ولی فرزند چنین نیازی احساس نمی‌کند، چگونه می‌توان بین او و پیانو رابطه برقرار کرد؟

نخست باید دید چگونه می‌توان نیاز به نواختن پیانو را در او آفرید و چه چیزهایی می‌توانند در آفرینش آن نیاز کارساز باشند. شاید به یک برنامه‌ریزی گام‌به‌گامِ بلندمدت نیاز باشد. در نخستین گام می‌توان کودک را به کنسرت‌های گوناگون پیانو برد تا انگیزه او برای آموختن پیانو بیشتر شود. سپس می‌توان قطعات ساده‌ی موسیقی تهیه کرد و با نواختن آن‌ها، طرز خواندن نت را به او آموزش داد تا بفهمد موسیقی زبانی جهانی است. در گام‌های بعد، می‌توان به او کمک کرد قطعه ساده‌ای را روی کاغذ بنویسد و آن را با پیانو بنوازد. می‌توان آن قطعه را روی کاغذ موسیقی پیاده و با پیانو اجرا کرد تا او دریابد چیزی نوشته است که برای دیگران قابل فهم است.

اگر در هر گامی کودک تشویق و حمایت شود، به‌زودی اشتیاق شدیدی برای آموختن پیانو از خود نشان خواهد داد و پاداش‌های پدر و مادر او را دلگرم خواهد ساخت. سرانجام نیاز به آموختن موسیقی در او پدیدار و ارتباط خوبی بین او و پیانو برقرار خواهد شد.

در هر جای دیگر نیز می‌توانید گام‌هایی را که گفته شد برای آفرینش نیاز بردارید. اگر با مفهوم نیاز آشنا

باشید و روند آفرینش آن را بدانید می‌توانید هر نیازی را تقویت کنید یا از بین ببرید. البته دانش و آگاهی بدون عمل، بیهوده و بی‌ثمر است. آگاهی از این که نیازها پایه آفرینش رابطه هستند خوب است ولی اگر از این دانش بهره‌برداری نشود، ره به جایی نخواهید برد. کلید بهره‌برداری از این دانش، گفت‌وگو و درددل کردن است. برای کشف نیازهای دوسویه با یارتان گفت‌وگو و درددل کنید تا ببینید کدام نیازهای یکدیگر را می‌توانید برآورده کنید و کدام را نه. اگر نتوانید یکی از نیازهای عمده هم را برآورده کنید، درباره نیازهای جایگزین گفت‌وگو کنید.

در یکی از دوره‌های آموزشی متد سیلوا، آقایی از جای خود برخاست و با اشاره به خانمی که کنارش نشسته بود فریاد زد: «من هنگام تماشای تلویزیون نیاز دارم سیگار بکشم ولی همسرم نمی‌گذارد.» همه حاضران در کلاس با شنیدن این گفته به خنده افتادند. پس از بازگشت آرامش، مربی پرسید: «آیا شما نیازهای دیگری نیز دارید که همسرتان از پس برآورده کردن آن‌ها برنمی‌آید؟» مرد پاسخ مثبت داد و گفت همسرش بسیاری از نیازهای او را برآورده نمی‌کند. برای نمونه او نیاز داشت گاهی با دوستان قدیمی‌اش باشد ولی همسرش به‌قدری غر می‌زد که از این کار منصرف می‌شد. او همچنین به ورزش بولینگ علاقه‌مند بود اما هرگاه می‌خواست به باشگاه برود، همسرش چنان ابراز دلتنگی و ناراحتی می‌کرد که نمی‌توانست او را در منزل تنها بگذارد.

مرد مانند پهلوان پنبه‌ها پوزخندزنان به همسرش که همچنان آرام و ساکت نشسته بود نگاه کرد و با صدایی بلند گفت: «من دیگر از این وضع خسته شده‌ام.»

گویا کار به جای باریک کشیده و رابطه بین او و همسرش در آستانه فروپاشی بود. مربی پرسید: «آیا شما و همسرتان درباره نیازهای یکدیگر به گفت‌وگو نشسته‌اید؟» مرد در پاسخ گفت: «بلی. بارها. من همیشه به او می‌گویم می‌خواهم بروم بیرون یا می‌خواهم سیگاری روشن کنم اما او همیشه سر من فریاد می‌کشد.»

آشکار بود آنچه مرد از آن سخن می‌گفت مشاجره بود تا گفت‌وگو! بنابراین مربی از همسر او پرسید: «در بین سه چیزی که شوهرتان به آن‌ها اشاره کرد، یعنی کشیدن سیگار، دور هم جمع شدن با دوستان و ورزش بولینگ، از کدام بیشتر بدتان می‌آید؟»

زن در پاسخ گفت: «دلیل مخالفت من با سیگار کشیدن همسرم این است که دود سیگار او مرا ناراحت می‌کند. درباره مخالفت با دور هم جمع شدن همسرم با دوستانش باید بگویم آنان تا پاسی از شب بیدار می‌مانند و همسرم نمی‌تواند صبح به‌موقع سر کار برود. سرانجام، من با ورزش بولینگ مخالفم چون هرگاه همسرم به این ورزش می‌پردازد، هیجان‌زده می‌شود و شب‌ها نمی‌تواند بخوابد. روی هم رفته می‌توانم بگویم بین این سه، سیگار کشیدن همسرم بدترین و ورزش بولینگ بهترین است.»

از آن زن پرسیده شد: «اگر همسرتان دیگر در خانه سیگار نکشد آیا به او اجازه خواهید داد هفته‌ای یک بار به ورزش بولینگ بپردازد؟» زن پاسخ داد: «اگر او از سیگار کشیدن دیوانه‌وار در خانه دست بردارد نه یک بار بلکه دو بار در هفته می‌تواند بولینگ بازی کند!»

شوهر او اعتراض‌کنان گفت: «اما من به شرطی موافقم که او هرگاه از باشگاه برمی‌گردم اخم و تخم نکند!»

زن با شرط همسرش موافقت کرد و قرار شد در ازای ترک نیاز به سیگار، نیاز به ورزش را در او برآورده کند. او متعهد شد از آن پس در برابر ورزش کردن شوهرش موضعی حمایت‌کننده داشته باشد و با نگرشی مثبت به آن بنگرد.

گفت‌وگوی میان زن و شوهر به آنان کمک کرد نیازهایی که باید برآورده می‌شدند و آن‌هایی که باید از بین می‌رفتند را شناسایی کنند و در این باره با هم به توافق برسند.

آن دو در پایان کلاس دست در دست هم آنجا را ترک کردند و شنیده‌ها حاکی است که تاکنون رابطه‌ای گرم و صمیمانه با هم دارند.

فصل بیست‌ویکم: حل مسائل خانوادگی

تاکنون آموخته‌اید که در متد سیلوا، خودپنداری یعنی نظر و عقیده‌ای که هرکس درباره خودش دارد. اگر کسی نظر خوبی درباره خودش داشته باشد از خودپنداری نیرومند، و اگر کسی نظر خوبی درباره خودش نداشته باشد، از خودپنداری نارسا برخوردار است.

کسانی که خودپنداری نارسا دارند و خود را بی‌ارزش می‌شمارند، به گمان این‌که تأیید شدن از سوی دیگران، آنان را ارزشمند خواهد کرد، برای تقویت خودپنداری خود، به نهادهای بیرونی توسل می‌جویند.

برخی به تأیید همیشگی از سوی دیگران نیاز دارند و با طرح پرسش‌های بچگانه‌ای چون: «آیا به نظر تو قیافه من جذاب است؟»، «آیا پیراهنی که خریده‌ام به من می‌آید؟»، «آیا آن کار را خوب انجام دادم؟»، «آیا دست‌پخت من خوب است؟»، «آیا خودرویی که تازه خریده‌ام زیباست؟» و... آن را طلب می‌کنند؛ اما جالب است که هرگاه از سوی دیگران تأیید می‌شوند، تعارف می‌کنند و چیزهایی از این قبیل می‌گویند: «شما لطف دارید.»، «شوخی می‌کنید.» و...

تأیید اعضای خانواده، بیش از همه در خودپنداری این گروه تأثیرگذار است و هرچه رابطه خانوادگی نزدیک‌تر باشد، نظر او اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. اگر از سوی یکی از اعضای نزدیک، خودپنداری آنان تقویت نشود، شکافی ایجاد می‌شود که رفته‌رفته عمق بیشتری می‌یابد.

رابطه‌ای گرم و صمیمی و پایدار است که در آن هرکس خودپنداری دیگری را تقویت کند.

نمی‌گوییم پیوسته از هم تعریف و تمجید کنید، زیرا خودپنداری هرکس نظری است که خود او درباره خودش دارد. برای تقویت خودپنداری و افزایش خودباوری سوی دیگر کافی است به او با نگاهی مثبت بنگریم و او را یاری آزاد و با خود برابر بدانیم. این، برای خانواده‌هایی که سلسله مراتبی بر آن حاکم است که بزرگ‌تر در رأس و کوچک‌تر در ته آن قرار دارد، کاری بس دشوار است. در چنین خانواده‌هایی، بزرگ‌تر مایل نیست جایگاه خود را از دست بدهد و کوچک‌تر نیز به‌گونه‌ای بار می‌آید که بزرگ‌تر را همیشه از خود بالاتر بداند. و این به برخی آزردگی‌های روحی ناخودآگاه می‌انجامد که تا پایان عمر ادامه می‌یابد.

آلبرت و مایکل با هم برادرند. هنگامی که مایکل به دنیا آمد آلبرت چهارساله بود. هنگامی هم که مایکل چهار ساله شد، آلبرت هشت سالش شده بود. در این دوران، آلبرت گاهی از برادر کوچک‌ترش مراقبت می‌کرد، گاهی با او هم‌بازی می‌شد و گاهی هم دعوا و کتک‌کاری می‌کرد. البته چون سن آلبرت دو برابر سن برادرش بود، بین آن دو رقابتی وجود نداشت.

زمان به‌سرعت سپری شد و آلبرت به هجده و مایکل به چهارده سالگی رسیدند. مایکل که همیشه از پایین به برادرش می‌نگریست، او را سرگرم انجام دادن کارهایی می‌دید که آرزویش بود. در واقع همه چیزهایی که مایکل درباره پسران بزرگ‌تر می‌آموخت، از روی برادرش بود. از سوی، دیگر آلبرت به برادرش به چشم بچه‌ای نگاه می‌کرد که لازم بود گاهی به او آموزش دهد و گاهی با او بازی کند و صد البته او خودش را از برادر کوچک‌ترش بسیار بهتر می‌دانست. هرگاه آلبرت چیز تازه‌ای به برادرش می‌آموخت یا او را دریک بازی شکست می‌داد، خودپنداری او (که به‌شدت در ارتباط با برادرش شکل گرفته بود) تقویت می‌شد. افزون بر آن، او چیزهای تازه‌ای می‌آموخت که برادرش چیزی درباره آن‌ها نمی‌دانست.

با گذشت زمان، مایکل به هجده سالگی و سن بلوغ رسید و وارد دانشگاه شد. آلبرت بیست‌ودو ساله نیز که دانشگاه را به پایان رسانده بود، کاری آبرومند و پردرآمد برای خودش دست و پا کرد. مایکل، نه‌تنها همچنان آلبرت را از خودش بالاتر می‌دانست، بلکه او را یک مرد به‌شمار می‌آورد؛ مردی که هرگز توان رقابت با او را در خود نمی‌دید. اما آلبرت که همیشه از بالا به برادرش نگاه می‌کرد، مایکل را کسی می‌دید که در تلاش بود به او برسد ولی هرگز نمی‌توانست، زیرا او بزرگ‌تر و عاقل‌تر بود. اگر آغاز این ماجرا را از چهار سالگی مایکل و هشت سالگی آلبرت بدانیم، چهارده سال از این نوع ارتباط برادری می‌گذشت.

زمان همچنان سپری شد و مایکل به سی‌ودو و آلبرت به سی‌وشش سالگی رسید. آشکارا، تفاوت چندانی بین آن دو دیده نمی‌شد. هر دو تحصیلکرده، بالغ و زن و بچه‌دار شده بودند؛ اما بر سر آن برنامه‌ریزی که از دوران کودکی ایشان شروع شده بود چه آمد؟ بلی! آن در جایی از ذهن ایشان محفوظ مانده بود.

جای شگفتی نیست مشکلاتی که بین اعضای خانواده ایجاد می‌شود، شدیدتر و متفاوت‌تر از مشکلاتی است که بین دوستان یا آشنایان پدید می‌آید. و جای شگفتی نیست راه‌حل این مشکلات در برنامه‌ریزی‌های ریشه‌دار در عمق ناخودآگاه نهفته باشند.

بنابراین هرگاه مشکلی بین اعضای خانواده پدیدار می‌شود، راه‌حل آن را نخست باید در خودپنداری آنان جست‌وجو کرد. ببینید اعضای خانواده چه نظری درباره خودشان دارند و آن را چگونه تقویت می‌کنند.

همچنین باید توجه داشته باشید که هرگاه درون یک خانواده خشم، آزردگی، دلخوری و حسادت پدیدار می‌شود، شدت آن بسیار بیشتر از زمانی است که این مشکلات، ریشه‌ای برون‌خانوادگی دارند. چه اسفناک است آن‌گاه که دو عضو یک خانواده که یکدیگر را دوست دارند و گفتنی‌های بسیاری برای هم دارند به‌خاطر مسائل کم‌اهمیت برخاسته از بی‌توجهی به نیازهای هم، با یکدیگر قهر می‌کنند.

اگر یک دوست را از دست بدهیم، به‌سادگی می‌توانیم دوست دیگری پیدا کنیم، اما اگر برادر، خواهر، عمه، عمو، خاله، پدر، مادر و دایی خود را از دست بدهیم، هرگز نمی‌توانیم کسی دیگر را جانشین او بکنیم. امروز خانواده‌های بی‌شماری وجود دارند که گفته‌های بیجا و نسنجیده، روابط بین اعضای آن‌ها را تیره و آنان را از هم جدا کرده است.

چندی پیش ما شاهد نمونه بارز آن در یکی از دوره‌های آموزشی متد سیلوا بودیم. دو خواهر به‌نام‌های جنی و سوزان سر یک موضوع با هم بگومگو کرده و پنج سال بود با هم قهر بودند. جنی که در یکی از دوره‌های آموزشی متد سیلوا شرکت کرده بود، ماجرا را با مربی در میان گذاشت. جنی خواهرش را خیلی دوست داشت و آرزو می‌کرد با هم آشتی کنند. اما نه جنی و نه سوزان، یارای برداشتن نخستین گام را نداشتند. از جنی خواسته شد از سه واژه معجزه‌گر «تقصیر من بود»، برای ازسرگیری رابطه با خواهرش کمک بگیرد اما او نپذیرفت چون بر این باور بود که تقصیر خواهرش بود نه او. جنی یادش نمی‌آمد دلیل تیره شدن رابطه‌اش با خواهرش چه بود. تنها چیزی که به خاطر داشت بگومگویی بود که بر سر موضوعی بین آن دو رخ داده بود. هنگامی که جنی با صدای بلند گفت: «تقصیر من نبود،

بلکه تقصیر خواهرم بود»، حاضران در کلاس از خنده ترکیدند. این شور شادی جنی را واداشت نقاب خودبینی را از چهره بردارد و لبخندزنان به سوی گوشی تلفنی که در آن نزدیکی‌ها بود گام بردارد. او ناگهان دریافت به گردن گرفتن تقصیر و اشتباه، هرچند که او مقصر نباشد، قدرت این سه واژه را چندبرابر می‌کند. جنی می‌خواست خواهرش را ببخشد و خودش را از کینه‌ای که در دل داشت رها سازد. اگر سوزان پس از به گردن گرفتن تقصیر از سوی جنی هم‌چنان کینه‌توز می‌ماند، همه تقصیرها به گردن او می‌افتاد و این، دیگر مشکل سوزان بود نه جنی. در این هنگام خودپنداری جنی تقویت می‌شد، زیرا احساساتی ابراز می‌کرد که واقعی نبود و خودش را گناهکار نشان می‌داد تا رابطه‌اش را با سوزان گرم‌تر کند. جنی با گام‌هایی استوار از کلاس بیرون رفت تا به خواهرش تلفن کند. ده دقیقه بعد، جنی در حالی که لبخندی بر لب داشت بازگشت و با خوشحالی گفت: «این سه واژه به‌راستی معجزه می‌کند. نمی‌دانم چرا به فکر خودم نرسیده بود!»

شاید هم به فکر جنی رسیده بود ولی خودپرستی سد راه او شده بود.

شیوه‌های گوناگونی برای گرم‌تر کردن روابط خانوادگی وجود دارد ولی طی سال‌های گذشته ثابت شده بهترین شیوه، گفتن سه واژه معجزه‌گر «تقصیر من بود» است. بیان این سه واژه، اغلب پاسخ‌هایی محبت‌آمیز در پی دارد.

ولی اگر چنین نشود چه؟ اگر در پاسخ گفته شود: «من از اول هم می‌دانستم تقصیر تو بود!» یا «همیشه مقصر تو هستی!» چه؟ در اینجا باید با گذشت و مهربانی رفتار کنید و نگذارید مسئله بیخ پیدا کند. خشم و ناراحتی سوی دیگر طبیعی است و طی سال‌ها روی هم انباشته شده.

شما همین که این سه واژه را به‌کار ببرید، بار سنگین مشکل را از روی دوش خود پایین خواهید گذاشت و اگر هم پاسخ‌هایی درخور دریافت نکنید، دیگر، نه مشکل شما، بلکه مشکل عضو دیگر خانواده خواهد بود. شما کاری را که می‌بایست می‌کردید، انجام داده‌اید. اگر زخم‌ها التیام پیدا کنند، چه بهتر. وگرنه با خیالی آسوده و خودپنداری مثبت به زندگی خود ادامه دهید، زیرا آن‌گاه شخصیت خوب داستان، شما خواهید بود.

اگر فصل گذشته را دوباره بخوانید، اهمیت برآورده کردن نیازهای سوی دیگر را در بهبود روابط به یاد

خواهید آورد. عضو دیگر خانواده چه نیازهایی دارد؟ آیا راه‌هایی برای برآوردن این نیازها از سوی شما هست؟ آیا می‌توانید در برآورده کردن این نیازها به او کمک کنید؟ اگر چنین باشد، بی‌درنگ پاسخ مثبت و محبت‌آمیزی از سوی او دریافت خواهید کرد.

فصل بیست‌ودوم: چگونگی برخورد با منفی‌باف‌ها

منفی‌بافی نوعی حمایت از خود در برابر احساس ناامیدی است. آدم‌های منفی‌باف چون هرگز منتظر رویدادهای خوشایند نیستند، اگر هم هیچ رویداد خوشایندی در زندگی ایشان رخ ندهد ناامید نمی‌شوند.

بیشتر افکار منفی در رویدادهای سال‌های نخستین کودکی ریشه دارند ولی گاهی نیز ناملایمات روزگار بر نگرش مثبت بزرگسالان تأثیر می‌گذارد و آنان در پی چند بدبیاری، به منفی‌بافی روی می‌آورند تا از درد و رنج ایشان اندکی کاسته شود.

از آنجا که منفی‌بافان هرگز ناامید نمی‌شوند، گویا افکار منفی می‌توانند پیامدهای مثبت هم داشته باشند؛ اما این گونه نیست، بلکه افکار منفی پیامدهای منفی گوناگونی دارند. اگر شور و هیجان خوش‌بینی وجود نداشته باشد، زندگی یکنواخت و خسته‌کننده و بیهوده می‌شود. و اگر دورنمایی از آینده و آرزو و هدفی وجود نداشته باشد، این بیهودگی و بی‌هدفی به بی‌تفاوتی می‌انجامد و در پی آن نوعی افسردگی پدید می‌آید که در دنیای مدرن امروز خیلی‌ها گرفتار آنند. این افسردگی، پیوند تنگاتنگی با یأس و دل‌مردگی دارد. یأس، همان احساس ناشدنی دانستن رسیدن به خواسته‌ها و آرزوهاست. هرگاه احساس یأس به سراغ کسی بیاید، نسبت به همه چیز بی‌تفاوت می‌شود و احساس می‌کند هرچه بخواهد خودبه‌خود از دسترس او دور می‌ماند. بنابراین یاد می‌گیرد هیچ‌چیزی نخواهد و آن‌گاه زندگی او به اتاق انتظار رویدادهای شوم تبدیل می‌شود.

اگر خودتان دچار منفی‌بافی نشده باشید، دست‌کم با منفی‌بافان روبه‌رو شده‌اید. برپایه راز دوم شاد زیستن می‌دانیم بهترین و آسان‌ترین راه برای در امان ماندن از گزند چنین کسانی، دوری جستن از آنان است. اما کاش به همین آسانی بود! زیرا اگر دلبر و دلدار، دوست صمیمی، همکار، یا یکی از آشنایان ما گرفتار منفی‌بافی باشد، به‌سادگی نمی‌توانیم از او دل بکنیم یا دوری بجوییم.

بگذارید ببینیم آدم‌ها چرا و چگونه منفی‌باف می‌شوند تا با شناخت و آگاهی بیشتر بتوانیم کمک‌هایی شایان و شایسته به ایشان بکنیم.

بتی دبلیو، دختر بچه شش ساله بازیگوش، شاد و کنجکاوی بود که دنیا را درخشان و سرشار از شگفتی

می‌دید. او هرگاه از خانه بیرون می‌رفت و در کوچه و خیابان گام می‌گذاشت، هزاران کشف جدید می‌کرد. برای بتی، آسمان همیشه آبی و درختان همیشه سبز بودند و هر روز صبح که از خواب بیدار می‌شد، برای آشنایی با شگفتی‌های تازه دنیا بی‌تاب بود. اکنون بگذارید ببینیم این دختر شاد و بانشاط و مثبت‌نگر چگونه منفی‌باف شد.

یک روز مادر بتی به او گفت: «بتی جان، آخر هفته می‌خواهیم تو را به باغ وحش ببریم.» بتی با شنیدن این خبر بسیار خوشحال شد و به همه دوستانش گفت که می‌خواهد با پدر و مادرش به باغ وحش برود. اما چند روز بعد مادر بتی خبر داد: «بتی متأسفانه برای پدرت مشکلی پیش آمده است و نمی‌تواند ما را به باغ وحش ببرد». بتی با شنیدن این خبر بسیار پریشان شد؛ ولی شور و نشاط کودکانه‌اش خیلی زود او را به بتی شاد همیشگی تبدیل کرد.

چند هفته بعد، مادر بتی با خوشحالی به او گفت: «عزیزم، می‌دانم با نبردن تو به باغ‌وحش تو را ناامید کردیم، ولی پایان هفته صددرصد تو را به پارک خواهیم برد». بتی، با شنیدن این خبر از خوشحالی به هوا پرید و زود به کوچه دوید تا به دوستانش خبر دهد؛ اما این بار نیز وقتی پایان هفته فرا رسید، مادر بتی خبر داد: «مرا ببخش عزیزم! یادم رفته بود که می‌خواهیم به مادربزرگت سر بزنیم و بنابراین نمی‌توانیم به پارک برویم». بتی، مادربزرگش را خیلی دوست داشت ولی اگر قرار بود بین رفتن به پارک و سر زدن به مادر بزرگ یکی را انتخاب کند، پارک را ترجیح می‌داد. بنابراین این‌بار نیز بتی ناامید شد.

چندین بار دیگر، قول‌هایی به بتی داده شد ولی هر بار به بهانه‌های گوناگون به این قول‌ها وفا نشد. سرانجام کار به آنجا کشید که هرگاه مادر بتی پیشنهادی برای رفتن به پارک در پایان هفته به او می‌داد، بتی پاسخ می‌داد: «مادر، آن روز یا باران خواهد بارید، یا برای پدر مشکلی پیش خواهد آمد، یا من در بستر بیماری خواهم افتاد.»

چنین شد که منفی‌باف دیگری به دنیا آمد. بتی یاد گرفت ناامید شدن سخت و دردناک است و بنابراین برای این‌که طعم درد ناامیدی را نچشد، با خود قرار گذاشت هرگز منتظر پیشامدهای خوب و خوشایند نباشد، تا اگر چنین پیشامدهایی رخ ندادند، دچار ناامیدی و رنج و درد آن نشود.

دانستن این‌که منفی‌باف‌ها کسانی هستند که در زندگی‌شان ناامیدی‌های بسیاری را از سرگذرانده‌اند، ما را از ریشه مسائل آنان آگاه می‌کند. تفکر منفی پیامد برنامه‌ریزی‌های ذهنی فراوان و تقویت آن برنامه‌ریزی‌ها در برهه‌ای درازمدت است و با گفتن چند واژه ساده نمی‌توان فکر منفی‌بافان را عوض کرد. ولی می‌توان با وارونه کردن روند پدیدآیی منفی‌بافی، آن را به راه مثبت بازگرداند. از آنجا که منفی‌بافی در پی ناامید شدن‌های پیاپی پدید می‌آید، می‌توانید به‌شخصه از ناامید کردن منفی‌بافان خودداری کنید تا دگرگون شوند.

بیشتر کسانی که خویشاوندی در خانه‌های سالمندان دارند می‌گویند در چنین جاهایی مثل ابرهای تاریک فضایی منفی حاکم است. دگرگون کردن سالمندان کاری بس دشوار ولی شدنی است. کافی است همان روندی که باعث شد بتی شش‌ساله منفی‌باف شود را وارونه کرد. اگر خویشاوندی در خانه سالمندان دارید، سر قرار به آن‌ها تلفن کنید و سروقت به دیدارشان بروید. هنگام خداحافظی نیز روز و ساعت دیدار بعدی را به طور دقیق مشخص کنید. دیری نخواهد پایید که خویشاوند سالمند شما به زندگی عادی بازخواهد گشت و گفته‌هایی چون: «گویا کیفیت غذای اینجا کمی بهتر شده است» را از زبان او خواهید شنید. این نشان می‌دهد که اشتهای او بازگشته است؛ نه تنها اشتهای او برای خوردن غذا، بلکه برای تجربه‌های تازه، تغییر و دگرگونی و لذت و هیجان.

این‌که سالمندان به‌کلی مثبت و خوش‌بین شوند شدنی نیست و ما می‌خواهیم تا جایی که می‌توانیم یأس و ناامیدی را از ایشان دور کنیم.

درباره خویشاوندان نزدیکی که تغییرناپذیر هستند چه می‌شود کرد؟ یا کسانی که به شما نزدیک نیستند ولی به هر دلیل نمی‌توانید از آنان دوری جویید؟ در چنین مواردی لازم است نوع رابطه‌تان را با شخص منفی‌باف روشن کنید، زیرا ممکن است به‌علت احساس گناه، نیازی ناخودآگاهانه برای خودآزاری داشته باشید. (به فصل هشتم، احساس گناه و بخشش خود، سر بزنید.)

هرکس ممکن است مشکلاتی داشته باشد که شما از آن‌ها آگاه نباشید؛ مشکلاتی که بر نگرش، باورها و انتظارات ایشان تأثیرگذار است. برای کمک به چنین کسانی می‌توانید برپایه آموزش‌های متد سیلوا در تصاویر ذهنی‌تان آنان را مثبت‌اندیش ببینید.

بخش ششم: کار و پیشه

فصل بیست‌وسوم: چگونگی هدف‌گذاری و رسیدن به هدف

اگر بخواهید به‌جای خریدن هویج از بازار، آن را در باغچه منزلتان پرورش دهید، نخست باید بذر آن را تهیه کنید. سپس باید زمین باغچه‌تان را شخم بزنید، بذرها را در دل خاک بکارید، روی آن‌ها را با خاک بپوشانید، آن‌ها را آبیاری کنید و به آن‌ها کود بدهید. آن‌گاه دنباله کار را طبیعت در دست خواهد گرفت: بذرها جوانه خواهند زد، رشد و نمو خواهند کرد و سرانجام به هویج تبدیل خواهند شد.

زمینی که بذرها را در آن می‌کارید باید در جایی باشد که نور خورشید همواره بر آنجا بتابد. اگر بذرها را در جایی تاریک و نمور مانند زیرزمین بکارید، هیچ رشدی نخواهند کرد؛ همچنین اگر به بذرها آب ندهید یا اگر آن‌ها را در زمین سفت و سخت و نامناسب بکارید و به آن‌ها کود ندهید، رشدشان نارسا خواهد بود.

هدف‌گذاری نیز مانند پرورش دادن بذر هویج، نیازمند تفکر و آماده‌سازی، یا به گفته دیگر، نیازمند برنامه‌ریزی است. در هر دو، خواست ما این است که علتی ویژه، به معلولی ویژه بینجامد.

این تشبیه چه کاربردی در زندگی ما دارد؟

مارک اچ در شانزده سالگی تصمیم گرفت پیانو بیاموزد؛ او پس از این‌که به پدر و مادرش قول داد همه تلاش خود را برای آموختن پیانو به‌کار خواهد گرفت، از ایشان خواست برای او پیانو بخرند. (تصمیم مارک برای آموختن پیانو، برابر است با تصمیم برای تهیه بذر هویج. اکنون هدف تعیین شده است.) پیانو خریداری شد (مارک دارای زمینی برای کاشت بذر شد؛ اما آن زمین هنوز خشک، سفت و در سایه بود.) پدر و مادر مارک برای او معلم خصوصی گرفتند (مارک به بذر دست یافت.)

روزی که مارک آموختن پیانو را آغاز کرد، روزی بود که زمین برای کشت آماده شد و بذرها کاشته شدند (مارک اکنون می‌بایست به بذرها رسیدگی و آب و کود لازم را برای آن‌ها فراهم کند تا ریشه بدوانند و رشد کنند.) مارک با پشتکار فراوان هر روز به تمرین پیانو پرداخت و برای یادگیری بهتر، درس‌هایش را بازبینی کرد. (شاید بذرها بتوانند چند روزی بدون آب زنده بمانند، ولی بی‌آبی آن‌ها را از رشد بازمی‌دارد.) با تمرین بیشتر، مارک درس‌های تازه‌ای درباره موسیقی آموخت و با یادگیری هر درس متوجه شد هنوز چیزهای زیادی برای آموختن در پیش دارد. مارک با هر گامی که به جلو

برمی‌داشت، انگیزه بیشتری برای آموختن پیدا می‌کرد و این گونه، بذرهایی که تهیه، کاشته، آبیاری و کوددهی شده بودند، به اوج شکوفایی رسیدند.

مارک در بیست‌ودو سالگی، به موسیقیدانی سرشناس تبدیل شد که در کنسرت‌هایش شماری انبوه حضور می‌یافتند و او را تشویق می‌کردند. این دستاورد بزرگ، پیامد این بود که مارک بذرهای زندگی آینده‌اش را به‌درستی کاشته و پرورش داده بود.

اما بنسون جی، سرگذشت متفاوتی داشت. بنسون نیز هنگامی که تصمیم گرفت نواختن پیانو را بیاموزد شانزده ساله بود. او هرگاه کسی را سرگرم نواختن پیانو می‌دید، خودش را جای او می‌گذاشت و غرق در خیال‌بافی می‌شد. با پافشاری بنسون، مادرش ناچار شد برای او پیانوی کوچکی بخرد. پیانو را در گوشه‌ای از خانه گذاشتند و بنسون گهگاه پشت آن می‌نشست و صداهایی از آن بیرون می‌آورد. مادر بنسون برای او معلم خصوصی گرفت تا اصول اساسی موسیقی را به فرزندش بیاموزد. اما بنسون همیشه کار دیگری داشت که نمی‌گذاشت مرتب سر درس موسیقی حاضر شود. گهگاه هم که به تمرین می‌پرداخت، به‌جای این‌که حواسش به کاری باشد که انجام می‌داد، درباره این‌که روزی پیانیستی بزرگ خواهد شد، خیال‌بافی می‌کرد. (بنسون بذرهایش را در اختیار داشت، اما آن‌ها را روی زمینی سفت در جایی تاریک و به دور از تابش خورشید رها کرده بود و به آن‌ها آب و کود نمی‌داد. در این شرایط هیچ هویجی به‌دست نمی‌آمد.) او که همیشه آرزو داشت بتواند نواختن پیانو را بیاموزد، از بذرهایش درست و مناسب مراقبت نکرد.

برنامه‌ریزی برای رسیدن به هدف و کاشتن بذرهایی که محصولی پرثمر به بار آورد بسیار ساده است و با برداشتن پنج گام زیر انجام می‌پذیرد:

۱. تصمیم بگیرید چه می‌خواهید بکارید و بذر آن را تهیه کنید. (اگر بذر شلغم بکارید، نخواهید توانست هویج درو کنید.)

۲. زمین را آماده کنید. (حرفه‌ای‌ها به آماده‌سازی، بیش از خود کار بها می‌دهند اما تازه‌کارها به‌سادگی از آماده‌سازی درمی‌گذرند و به آن بها نمی‌دهند. اگر محصولی پرثمر می‌خواهید لازم است زمین را شخم بزنید و آب و کود لازم را فراهم کنید.)

۳. کاشت. (دست به کار شوید؛ بذرها در جیب شما رشد نمی‌کنند. نیازی نیست درباره آب و هوا و این‌که آیا بذرها به ثمر خواهند نشست یا نه نگران باشید. اگر بذرها را نکارید، رشدی در کار نخواهد بود.)

۴. داشت. (برای داشتن محصولی خوب باید علف‌های هرز را بکنید و بذرها را کوددهی و آبیاری کنید.)

۵. برداشت. (بهترین زمان برای برداشت، هنگامی است که بذرها به اوج شکوفایی رسیده باشند.)

به سطح آلفا بروید و در این سطح، تصمیم بگیرید برای رسیدن به چه هدفی می‌خواهید برنامه‌ریزی کنید. آن‌گاه می‌توانید به کمک پنج اصل بالا ـ که به تکنیک بذرافشانی معروف است ـ مسیر را برای دست‌یابی به هدفتان هموارتر کنید.

فرض کنید می‌خواهید برای رنگ‌آمیزی دیوارهای منزلتان برنامه‌ریزی کنید. نخست باید به سطح آلفا بروید و خودتان را تصور کنید که بذرهایتان را تهیه می‌کنید. (در اینجا، بذر همان رنگ، قلم‌مو و دیگر وسایل رنگ‌آمیزی است.) آن‌گاه تصور کنید زمین را برای کاشت بذر آماده می‌کنید. (مبل و اثاثیه منزل و پنجره‌ها را با روزنامه می‌پوشانید و فرش‌ها، تابلوها و دیگر چیزها را بیرون می‌برید.) در گام بعد تصور کنید بذرها را می‌کارید. (خودتان را سرگرم بتونه‌کاری دیوارها و رنگ‌آمیزی آن‌ها ببینید.) سرانجام در واپسین گام، خودتان را در حال برداشت محصول و درو تصور کنید. (نقاشی دیوارهای منزلتان به پایان رسیده، در و دیوار خوش‌رنگ و پاکیزه شده، همه وسایل سر جای خود قرارگرفته‌اند و شما خوشحال و شادمانید.(

تکنیک بذرافشانی روشی کارآمد برای هدف‌گذاری و انگیزه بخشیدن به خودتان است تا گام‌های لازم برای رسیدن به هدف را بردارید.

فصل بیست‌وچهارم: نیروی مذکر و نیروی مؤنث

بر پایه اصل جنسیت، هر چیزی دارای بخش مذکر و بخش مؤنث است. نیروی مذکر، برون‌افکن و تأثیرگذار است اما نیروی مؤنث، درون‌پذیر و خلاق. نیروهای مذکر و مؤنث در بطن کوچک‌ترین ذرات تا خود جهان هستی وجود دارند. این نیروها ـ که برخی آن‌ها را «ین» و «یانگ» می‌نامند ـ خودبه‌خود ارزشی ندارند و خوب یا بد نیستند اما هر دو، بخش ضروری همه آفریده‌ها به‌شمار می‌روند. نیروهای مذکر و مؤنث، ربطی به مرد و زن بودن ما ندارند و تفاوت بین دو جنس مربوط به نمود اصل جنسیت در بُعد مادی و فیزیکی است.

با آگاهی از کاربردهای اصل جنسیت، می‌توان آن را بهتر شناخت. هرگاه به کسی چیزی می‌گویید، کم‌یابیش در حالت تأثیرگذاری و برون‌افکنی مذکر، و هرگاه به گفته‌های کسی گوش می‌کنید، در حالت گیرندگی و درون‌پذیری مؤنث قرار می‌گیرید. بنابراین هنگام برقراری ارتباط با دیگران، برای این که گفته‌های آنان را بهتر بفهمید، باید در حالت درون‌پذیری مؤنث، و برای این‌که دیگران گفته‌های ما را بهتر درک کنند، در حالت برون‌افکنی مذکر قرار بگیرید.

هنگام برقراری ارتباط با دیگران باید مانند نیروی مغناطیسی آهن‌ربا عمل کرد. همان‌گونه که در آهن‌ربا، قطب‌های ناهمنام مثبت و منفی یکدیگر را جذب می‌کنند، ارتباط با دیگران نیز چنین است. بنابراین اگر در حالت پذیرندگی مؤنث، با شنونده‌ای گفت‌وگو کنید که او نیز در حالت پذیرندگی قرار دارد، با نیروی دفع روبه‌رو خواهید شد؛ یا اگر حالت برون‌افکنی مذکر را در برابر حالت برون‌افکنی دیگری قرار دهید، بازهم دافعه ایجاد خواهد شد. بنابراین برای این‌که نیروی جذب ایجاد شود، همیشه وجود دو قطب مثبت و منفی یا پذیرندگی و دهندگی ضروری است.

هنگام گفت‌وگو بین دو تن، اگر هر دو در حالت برون‌افکنی و تأثیرگذاری مذکر قرار داشته و برای زدن حرف دلشان بی‌تاب باشند، ارتباطی بین ایشان برقرار نخواهد شد و هیچ یک حرف‌های هم را نخواهند فهمید. اگر هردو در حالت گیرندگی و تأثیرپذیری مؤنث قرار داشته و خواهان گوش دادن باشند، بازهم ارتباطی بین ایشان برقرار نخواهد شد، زیرا برای جابه‌جایی داده‌ها بین دو کس، لازم است گوینده در حالت دهندگی مذکر، و شنونده در حالت گیرندگی مؤنث قرار داشته باشند.

این اصل در همه زمینه‌ها، از نویسندگی، نقاشی و دیگر کارهای هنری گرفته تا ورزش و تجارت کاربرد دارد و برای بهره‌برداری از آن، تنها کافی است از وجودش آگاه باشیم.

رهبران پرنفوذ، هنگام سخنرانی، نیروی برون‌افکن پرقدرتی بر انبوه شنوندگان وارد می‌کنند و با چیره شدن بر نیروی مذکر آنان، ایشان را تأثیرپذیر می‌سازند. (توجه داشته باشید که این نیرو ربطی به زن یا مرد بودن رهبران ندارد.) در پی آن، راه‌های ارتباطی تازه‌ای بین مردم و رهبر باز می‌شود و جمعیت، تحت‌تأثیر جذبه رهبر سخنورشان به خروش درمی‌آیند. جذبه رهبر، همان نیروی برون‌افکن و تأثیرگذار است.

مانند هر چیز دیگر، شدت این نیرو از یک کس به کس دیگر متفاوت است. از بین دو سخنران که از هرلحاظ با هم برابرند، هر کدام که فرمان‌روایی بهتری بر شنودگان داشته و بنابراین از نیروی برون‌افکنی بیشتری بهره‌مند باشد، تأثیر بیشتری بر آنان خواهد گذاشت. منظور از فرمان‌روایی بهتر، همان احساس خودباوری در سخنران است که خود برخاسته از تسلط کامل او بر موضوع سخنرانی، تمرین فراوان و تجربه‌های موفقیت‌آمیز در موقعیت‌های مشابه است.

به‌جز رهبران، کسان دیگری نیز هستند که از خودباوری نیرومند برخوردارند و این خودباوری به ایشان جذبه می‌بخشد. برخی فروشندگان، وکلا، دلالان، حسابرسان، پزشکان و سیاستمداران از چنان قدرت نفوذ و جذبه‌ای برخوردارند که ما را دست‌بسته وادار به انجام دادن کارهای دلخواه خودشان می‌کنند. این گروه، بی‌گمان از نیروهای مذکر بیشترین بهره‌برداری را می‌کنند.

ادوارد اس که به‌تازگی در یکی از دوره‌های آموزشی متد سیلوا شرکت کرده بود، پس از پی بردن به وجود نیروهای مؤنث و مذکر، ناگهان از چرایی رفتارهای گیج‌کننده یکی از کارمندانش آگاه شد.

ادوارد مدیر فروش یک شرکت بزرگ پخش دانش‌نامه بود و بازاریابی بسیار موفق به‌نام جان زیر دستش کار می‌کرد. جان مردی تنومند و درشت‌هیکل بود که از نگاه هر بیننده‌ای بسیار پرجذبه می‌نمود. او در کارش بسیار موفق عمل می‌کرد و با هر تماس، چندین جلد دانش‌نامه می‌فروخت.

ادوارد به‌خاطر مهارت جان در بازاریابی، او را به سمت مدیر فروش گماشت و چند کارمند را برای کارآموزی پیش او فرستاد. در نخستین روز، کارمندی که به‌همراه جان برای بازاریابی رفته بود پس از

بازگشت، به ادوارد گزارش داد که جان تنها یک فروشنده معمولی است و دیگر دوست ندارد کارآموز او باشد. وقتی ادوارد از او پرسید که آیا جان موفق به فروش شده بود یا نه، پاسخ داد: «بلی، او چندین جلد دانش‌نامه فروخت، اما نمی‌دانم چطور این کار را کرد!»

ادوارد به حرف‌های آن مرد اهمیتی نداد و روز بعد، کارمند دیگری را به‌همراه جان برای بازاریابی فرستاد. پس از بازگشت، کارمند دوم نیز همان گفته‌های کارمند نخست را بازگو کرد. شگفتی اینجا بود که جان این‌بار نیز توانسته بود چندین جلد از کتاب‌ها را به فروش برساند!

ادوارد برای کشف راز جان تصمیم گرفت خودش از نزدیک کار او را ببیند؛ این بود که بعدازظهر یکی از روزها همراه با جان برای بازاریابی رفت. آن روز، ادوارد متوجه شد کارمند او فروشنده‌ای متوسط، ولی برخوردار از نیروی تأثیرگذار مذکر است که به‌سرعت مشتریان را در حالت پذیرندگی قرار می‌دهد.

همین‌که جان زنگ را به صدا درمی‌آورد، خریدار با دیدن آن هیکل تنومند و سرشار از نیروهای مذکر، بی‌درنگ در حالت پذیرندگی مؤنث قرار می‌گرفت و تن به خواسته‌های او می‌داد. جان نه‌تنها از نظر جسمانی از نیروهای برون‌افکن و تأثیرگذار برخوردار بود، بلکه چنان به موفقیتش اطمینان داشت که خریدار خیلی زود وادار به امضا کردن قرارداد خرید می‌شد.

به گفته ادوارد، حتی روزی خانمی با شرکت ایشان تماس گرفت و گفت: «دیروز بازاریاب شما پیش من آمد و من از او چیزی خریدم. می‌توانید بگویید چیزی که خریده‌ام چیست؟!»

شاید شما هم تاکنون برخلاف خواست خود و تنها برای رهایی از دست فروشنده‌ای سمج، چیزی از او خریده باشید. بدون شک شما آن‌گاه در حالت تأثیرپذیری مؤنث قرار داشتید و فروشنده در حالت تأثیرگذاری مذکر بود.

شما به‌سادگی می‌توانید خودتان را از چنین دامی رها کنید. هرگاه در آینده با یک فروشنده یا هر منبع تأثیرگذار دیگر روبه‌رو شدید، به‌سرعت این واقعیت را به یاد آورید که فروشنده‌های موفق همیشه در حالت مذکر و خریداران در حالت مؤنث قرار دارند؛ اما خریداران می‌توانند حالت خود را از مؤنث به مذکر تغییر دهند.

اگر بخواهید به حرف‌های فروشنده گوش دهید و از او چیزی بخرید، می‌توانید در حالتی پذیرا تصور

کنید حرف‌هایی که فروشنده می‌زند، مانند موج دریا، توپ فوتبال، یا خودرویی در حال حرکت و... به سوی شما می‌آید؛ تصور کنید کالا یا خدمت فروشنده را خریده‌اید و از این کار خشنود و خوشحالید.

به گمان شما این شیوه برای دانش‌آموزی که سرکلاس نشسته و می‌خواهد بیشترین بهره را از آموزش‌های آموزگار ببرد تا چه اندازه می‌تواند سودمند باشد؟

اگر آن دانش‌آموز سرگرم خیال‌بافی باشد، در حالت برون‌افکنی مذکر قرار خواهد داشت و هیچ آموزشی را از آموزگار دریافت نخواهد کرد. برای این‌که او در حالت پذیرندگی مؤنث قرار گیرد تا بتواند درس‌های آموزگار را خوب بفهمد، لازم است به درون‌پذیری روی آورد. به‌کارگیری تکنیک سه‌انگشتی می‌تواند در اینجا بسیار کارساز باشد.

هرگاه بخواهید نیروی‌های مذکری را که از سوی دیگران بر شما وارد می‌شوند کنترل کنید و پذیرنده آن‌ها نباشید، می‌توانید در حالت مذکر قرار بگیرید. نخست بین خودتان و آن شخص سپری آهنین را تصور کنید که جلوی همه نیروهای مذکر او را می‌گیرد و نمی‌گذارد به شما برسد. سپس خودتان را در حالت برون‌افکنی و تأثیرگذاری تصور کنید؛ تصور کنید در حال ایراد یک سخنرانی پرشور هستید یا در تصورتان ببینید چیزهایی چون قطار، موشک، خودرو یا هواپیما از سوی شما پرتاب می‌شود.

همچنین می‌توانید خودتان را در حال انجام دادن کاری ببینید. برای نمونه تصور کنید پشتتان را به او می‌کنید، از او دور می‌شوید یا در را محکم به روی او می‌بندید. انجام دادن هرگونه کاری شما را بی‌درنگ در حالت برون‌افکنی و تأثیرگذاری مذکر قرار می‌دهد.

هرگاه با فروشنده‌ای روبه‌رو شوید که می‌خواهد شما را وادار به خرید کند، یادتان باشد شما حق انتخاب دارید و نیازی نیست برای خرید نکردن، بهانه بیاورید. به او بگویید: «نه، من قصد خرید ندارم»، یا «این را نمی‌خواهم» و آن‌گاه از آنجا دور شوید. اگر فروشنده شروع به پرس‌وجو کند، نیازی نیست به او پاسخ دهید، زیرا آن‌گاه به حالت تأثیرپذیری مؤنث بازخواهید گشت. نیازی نیست دلیل خرید نکردن را به او توضیح دهید. نیازی هم نیست که دلیلی برای خرید نکردن داشته باشید!

اگر نتوانید خود را از حالت مؤنث بیرون آورید، رها شدن از سلطه یک فروشنده پرقدرت، یا عضو پرخاشگر خانواده، یا دوست و همکار سلطه‌جو که در حالت مذکر قرار دارد بسیار دشوار می‌شود. اما

جای نگرانی نیست، زیرا برای این نیز راهی ساده وجود دارد. فرض کنید نخست تصور می‌کنید چیزهایی چون تیر، موشک و خودروی مسابقه از شما بیرون می‌جهد و به فروشنده می‌گویید: «نه، من این را نمی‌خواهم.» آن‌گاه فروشنده علت خودداری شما را می‌پرسد تا شاید بتواند شما را همچنان زیر سلطه خود نگه دارد. در اینجا باید بدون توجه به پرسش فروشنده به او بگویید: «چرا من باید به پرسش شما پاسخ بدهم؟!» با این گفته، فروشنده همچون شمعی جلوی چشمان شما آب خواهد شد، زیرا برای درک گفته شما به‌ناچار در حالت تأثیرپذیری مؤنث قرار خواهد گرفت. آن‌گاه به‌سادگی خواهید توانست از زیر سلطه او خارج شوید و با داشتن لبخندی بر لب آنجا را ترک کنید.

همه قدرت‌خواهان و سلطه‌جویان، دارای نیروهای برون‌افکن مذکر هستند. فرد سلطه‌جوی برون‌افکن زندگی شما کیست؟ مادرزنتان؟ همسرتان؟ رئیس اداره‌تان؟ پدر یا مادرتان؟ فرزندتان؟ یا یکی از همکاران یا دوستانتان؟

از آنجا که صاحبان قدرت به نیروهای مذکر مجهزند، ما در برابر چنین کسانی در حالت انفعال و تأثیرپذیری قرار می‌گیریم؛ اما از این پس می‌توانید به کمک دانشی که درباره اصل جنسیت به‌دست آورده‌اید حالت‌های مذکر و مؤنث درونتان را کنترل کنید و با آگاهی از شکل روابطتان با دیگران، رابطه بهتری با آنان برقرار کنید.

فصل بیست‌وپنجم: موفقیت شغلی

در این فصل ده عامل مهمی را که با موفقیت شغلی در ارتباطند پوشش خواهیم داد:

۱. افزایش انگیزه ۲. پیشبرد اهداف کاری ۳. داشتن افکاری روشن و شفاف ۴. برداشتن گام‌های عملی کارساز

۵. فروش ۶. چیره شدن بر ترس از فروش نرفتن کالاها

۷. نوآوری و پیشرفت ۸. آرامش روان و مدیریت استرس ۹. فروشندگان مثبت‌اندیش ۱۰. تشکیل تیم کاری پویا و هدفمند.

شاید پرداختن به این همه موضوع در فصلی کوتاه از یک کتاب، کاری جاه‌طلبانه و نشدنی به چشم آید اما باید یادآور شویم در فصل‌های پیشین نیز برپایه آموزه‌های متد سیلوا در این باره بحث و گفت‌وگو شده است؛ شما چه کارفرما باشید چه کارمند، با مطالعه مباحث دهگانه و آمیختن آن‌ها با یکدیگر خواهید توانست آینده کاری روشنی برای خود رقم بزنید.

۱. افزایش انگیزه: اگر به مسائل کاری خود به چشم انگیزه‌ای برای تلاش بیشتر و رسیدن به هدف بنگرید و نه سد و دیواری گذرناپذیر، گام‌هایتان را بسیار استوارتر برخواهید داشت. بی‌انگیزگی که مقابل پرانگیزگی است، ریشه در فقدان اشتیاق دارد. بنابراین برای این‌که در کارتان انگیزه بیشتری بیافرینید باید اشتیاقتان را افزایش دهید. (به فصل هجدهم، پرانگیزگی و بی‌انگیزگی، سر بزنید.) بدانید چیزی به نام شکست وجود ندارد و بنابراین نیازی نیست دست‌دست کنید و کارها را به عقب بیندازید. (به فصل بیست‌وششم، موفقیت در کارهای شخصی، سر بزنید.)

۲. پیشبرد اهداف کاری: پیش از پیشبرد یک هدف، باید هدف را تعیین و مشخص کرد. پس از یادداشت کردن همه اهداف کاری خود روی کاغذ و تعیین تاریخی واقع‌بینانه برای رسیدن به آن‌ها، به سطح آلفا بروید و تصور کنید به تک‌تک هدف‌ها دست یافته‌اید؛ ببینید رسیدن به آن اهداف، ایده‌های تازه‌ای برای گسترش کارتان در ذهنتان پدید می‌آورد. برای پیشبرد اهداف کاری خود همچنین می‌توانید از تکنیک‌های برنامه‌ریزی که در فصل یازدهم به آن اشاره شد و از مطالب فصل بیست‌وششم، موفقیت در کارهای شخصی، و فصل بیستم، آگاهی از روابط، کمک بگیرید.

۳. داشتن افکاری روشن و شفاف: فکر روشن و شفاف، فکری است که از تمرکز کردن بر فکری ویژه و نادیده گرفتن دیگر افکار پدید می‌آید. نابغه‌ها توانایی ویژه‌ای در این کار دارند. می گویند روزی آلبرت اینشتین هنگام گذر از خیابانی در نزدیکی‌های خانه‌شان با یکی از دوستانش روبه‌رو شد. پس از خوش‌وبش و سخن گفتن از این در و آن در، آلبرت از دوستش پرسید: «بگو ببینم، پیش از این‌که ما با هم روبه‌رو شویم، من از سوی خانه‌ام می‌آمدم یا به سوی خانه‌ام می‌رفتم؟» دوست او پاسخ داد: «تو از سوی خانه‌ات می‌آمدی.» آلبرت با شنیدن این پاسخ، در حالی که متفکرانه سرش را تکان می‌داد گفت: «پس در این صورت من می‌بایست ناهارم را خورده باشم!»

برای متمرکز کردن افکار می‌توانید از نخستین گام مراقبه، یعنی رفتن به سطح آلفا کمک بگیرید که در فصل نخست آموزش داده شد. تنها و تنها در سطح آلفاست که فکر ویژه‌ی دلخواه شما در ذهنتان پدیدار می‌شود و افکار مزاحم کنار می‌روند. همچنین برای روشن و شفاف کردن یک فکر می‌توانید تکنیک تصاویر ذهنی طلایی را که در فصل پنجم آموزش داده شد به‌کار گیرید.

۴. برداشتن گام‌های عملی کارساز: موفقیت شغلی، نیازمند برداشتن گام‌های عملی کارساز برای پیشبرد آن شغل است. تا دست به عمل نزنید، نمی‌توانید عملی سازنده انجام دهید؛ پس کارتان را از هر جا شده شروع کنید، زیرا هیچ کاری تا شروع نشود به نتیجه نخواهد رسید. بدانید تنها شکست واقعی در دنیا، شروع نکردن و دست به کار نشدن است. برای شروع کارها و به نتیجه رساندن آن‌ها، پیشنهاد می‌کنیم مطالب فصل هجدهم، پرانگیزگی و بی‌انگیزگی، فصل بیست‌وسوم، هدفگذاری و رسیدن به هدف، و فصل بیست‌وششم، موفقیت در کارهای شخصی، را به‌دقت مطالعه کنید.

۵. فروش: اکنون می‌خواهیم چکیده‌ای از روش‌های فروش بیشتر را به شما آموزش دهیم. ما چنین می‌پنداریم که شما با کالا یا خدمتی که عرضه می‌کنید آشنایید و می‌توانید آن را به‌خوبی به خریداران بشناسانید. بگذارید بگوییم شناساندن کالا یا خدمت به خریدار نود درصد وقت شما را می‌گیرد و ده درصد دیگر، صرف جوش دادن معامله می‌شود.

برای این‌که شناساندن کالا یا خدمت خود را به‌خوبی به پایان برسانید، لازم است خریداران را برای دارا شدن آن، واجد شرایط کنید؛ یعنی آنان را وادار کنید بپذیرند به کالا یا خدمت شما نیازمندند و آن را

می‌خواهند. البته پیش از هر چیز باید از وضع مالی و توانایی خریدار آگاه باشید، زیرا بدون شک نمی‌توانید کادیلاک پنجاه هزار دلاری را به کسی بفروشید که هفته‌ای سیصد دلار درآمد دارد.

برای این‌که خریدار را واجد شرایط کنید، این پرسش سرنوشت‌ساز را از او بپرسید: «آقا یا خانم خریدار! اگر وقت و پول را مهم نشمارید، آیا کالا یا خدمت ما می‌تواند برای شما سودمند باشد؟»

اگر خریدار به این پرسش پاسخ مثبت بدهد، خودش را در خیالش دارای کالا یا خدمت شما خواهد دید؛ آن‌گاه تنها باید با نشان دادن چگونگی خریداری آن کالا یا خدمت، معامله را جوش دهید. اگر هم پاسخ منفی باشد، دیگر نباید وقت خود را با سر و کله زدن با او هدر دهید، زیرا کسی که حاضر نباشد کالا یا خدمت شما را رایگان و در زمانی نامحدود در اختیار داشته باشد، هیچ گفته‌ای او را برای خرید کردن ترغیب نخواهد کرد.

هنگام شناساندن و بازاریابی کالاها یا خدمات، واجد شرایط کردن خریدار کاری حیاتی است، زیرا اگر او در خیالش خودش را دارای کالا یا خدمتی ببیند، تلاش خواهد کرد در واقعیت نیز دارای آن باشد.

اگر در برابر پرسش سرنوشت‌ساز، پاسخی مثبت دریافت کنید، باید معامله را تمام‌شده بدانید؛ زیرا پاسخ مثبت، برابر با مالکیت ذهنی کالا یا خدمت شما از سوی خریدار است که مالکیت واقعی را در پی خواهد داشت.

هرگونه اعتراض خریدار در این مرحله، نشانه ناآگاهی او از شرایط خرید است. بنابراین وظیفه دارید شرایط خرید را تا جای ممکن، آسان‌تر کنید.

در اینجا می‌خواهیم شما را با دو تکنیک کارساز فروش آشنا کنیم. یکی از این تکنیک‌ها «جوش دادن معامله با فروختن چیزی کوچک» و دیگری «بستن راه‌های نه گفتن به روی خریدار» نام دارد.

نخست به تکنیک «جوش دادن معامله با فروختن چیزی کوچک» می‌پردازیم. هرگاه بخواهید کالایی را بفروشید، نخست باید چیز کوچکی از آن را بفروشید که بهایی بس پایین‌تر از بهای خود کالا دارد.

برای نمونه، اگر فروشنده خودرویی باشید که بهای آن دوازده هزار دلار است، باید به‌دنبال تجهیزات و وسایل تزئینی چون رادیو ضبط یا رینگ‌های اسپرت بگردید که خریدار حق انتخاب یکی از آن‌ها را داشته و بهای آن‌ها بسیار پایین باشد. پس از آن‌که خریدار به پرسش سرنوشت‌ساز شما پاسخ مثبت

داد، پیش از امضای هرگونه قراردادی، او را وادارید از میان وسایل تزئینی خودرو یکی را برگزیند. بکوشید گزینه‌های فراوانی را پیش پای او قرار دهید: رینگ طلایی، نقره‌ای، استیل و... اگر خریدار از میان وسایل تزیینی بیست دلاری یکی را برگزیند، بی‌گمان برای خودش خودروی دوازده هزار دلاری نیز خواهد خرید.

اگر فروشنده خانه باشید، به‌دنبال کالایی از وسایل آن خانه بگردید که در کنار خود خانه فروشی باشد و بتوان آن را با بهایی بین ده تا صد دلار فروخت. پس از این‌که چنین چیزی را یافتید آن را به خریدار خانه بفروشید. اگر او آن را از شما بخرد، کل خانه را نیز خواهد خرید.

می‌رسیم به تکنیک «بستن راه‌های نه گفتن به روی خریدار.» هنگام فروش هر کالایی، نباید از خریدار بپرسید: «آیا می‌خواهید این کالا را بخرید؟» زیرا آن‌گاه آسان‌ترین راه را برای «نه» گفتن پیش پای او قرار خواهید داد. همیشه باید با خریدار به‌گونه‌ای گفت‌وگو کنید که همه راه‌های «نه» گفتن به روی او بسته باشد. اگر فروشنده صندلی هستید، پس از این‌که با طرح پرسش سرنوشت‌ساز، خریدار را واجد شرایط کردید، نخست به معرفی کالای خود بپردازید و به او بگویید: «صندلی‌ها چندین رنگ هستند.» سپس به‌جای این‌که با اشاره به یک صندلی از خریدار بپرسید: «آیا شما این رنگ را می‌خواهید؟»، بپرسید: «آیا صندلی قرمزرنگ می‌خواهید یا سبزرنگ؟»، «آیا می‌خواهید همین امروز آن را تحویل بگیرید یا در روزهای آینده؟»، «آیا پول آن را نقدی می‌پردازید یا چک می‌کشید؟» همیشه راه‌های «بلی» گفتن را به روی خریدار باز بگذارید تا راه‌های «نه» گفتن به روی او بسته باشد.

خانمی به اسم ماری که در بستنی‌فروشی کار می‌کرد، شگرد ویژه‌ای برای فروش تخم‌مرغ همراه با بستنی مخلوط[۲۰] داشت. کار او بسیار گرفته بود و از فروش تخم‌مرغ سود فراوانی به جیب می‌زد. تا آن هنگام، کسی جز ماری نتوانسته بود تخم‌مرغ را داخل بستنی مخلوط بفروشد. شگرد او این بود که هرگاه خریدار سفارش بستنی مخلوط می‌داد، از او می‌پرسید: «یک عدد تخم‌مرغ به آن اضافه کنم یا دو تا؟»

۶. چیره شدن بر ترس از فروش نرفتن کالاها: یکی از چیزهایی که فروشندگان را محدود می‌کند، ترس از فروش نرفتن کالاها و رانده شدن از سوی خریداران است. برای چیره شدن بر این ترس، یک بار

دیگر ماجرای شاون و چگونگی تغییر نگرش که در فصل دوم بازگو شد، همچنین مطالب مربوط به خودباوری در فصل دهم و مطالب فصل سیزدهم که به بررسی «خود گذشته» می‌پردازد را بخوانید. با مطالعه این فصل‌ها، درخواهید یافت که جای احساس رانده‌شدن تنها در واژه‌نامه‌هاست.

۷. نوآوری و پیشرفت: برای این‌که در کارتان نوآوری نشان دهید، همه کارکنان را دور یک میز گردآورید و از ایشان بخواهید هر ایده‌ای را که برای پیشرفت کار به ذهنشان می‌رسد مطرح کنند ـ حتی آن‌هایی را که مسخره یا خیال‌پردازانه به چشم می‌آیند. کم‌کم هر فکری فکر دیگری را به دنبال خواهد آورد و دیری نخواهد پایید که ایده بکری برای پیشبرد اهداف کاری یافت خواهد شد. این روش برای نوآوری و پیشرفت بسیار کارساز است.

۸. آرامش روان و مدیریت استرس: برای این‌که کارکنان سازمان یا شرکت شما از آرامش روان بهره‌مند باشند، از ایشان بخواهید روزانه دست‌کم یک‌بار و هر بار پانزده دقیقه به سطح آلفا بروند. این تمرین، بهره‌وری و خلاقیت کارکنان را چندین برابر بیشتر خواهد کرد. اگر هم خودتان کارمند باشید، می‌توانید رفتن به سطح آلفا را به بخشی از کارهای روزانه خود در محل کارتان تبدیل کنید. (به فصل نخست و فصل ششم سر بزنید.)

۹. فروشندگی مثبت: به کارمندان بخش فروش مثبت‌اندیشی را آموزش دهید و از ایشان بخواهید با خودشان رقابت کنند نه با دیگران. هدف‌های مثبتی برای ایشان تعیین کنید تا فروششان را بیشتر کنند و بازاریابی‌های بیشتری انجام دهند. (به فصل دهم، خودباوری، سر بزنید.)

۱۰. تشکیل تیم کاری پویا و هدفمند: از همه کارمندان شرکت خود بخواهید این کتاب را بخوانند تا سرشار از انگیزه و اشتیاق شوند. سپس آنان را گرد هم آورید تا ایده‌های نوآورانه‌شان را در میان بگذارند.

با پیروی از این ده نکته، در کارتان تیزبین‌تر و هوشمندانه‌تر عمل خواهید کرد و محدودیت‌هایی که در گذشته داشتید از بین خواهند رفت. اگر ایده‌ای نوآورانه یا کاری رو به رشد داشته باشید، این نکات پل پیروزی شما خواهند شد. بهتر است پیش از جامه عمل پوشاندن به هر ایده و فکر بکری، آن را در سطح آلفا بررسی کنید. پس از مطالعه این ده نکته و فصل‌های مرتبط با آن‌ها، هر کدام را که به کار شما

می‌خورد برگزینید و پس از بررسی بیشتر آن در سطح آلفا، تصمیمتان را به مرحله اجرا درآورید.

فصل بیست‌وششم: موفقیت در کارهای شخصی

در این فصل، منظور از کارهای شخصی، هرگونه فعالیتی است که به‌عنوان شغل یا سرگرمی به آن پرداخته می‌شود. کارهای شخصی طیف گسترده‌ای از فعالیت‌ها را در بر می‌گیرند: از بازرگانی و تجارت گرفته تا خانه‌داری و از اداره کردن کارخانه گرفته تا شاعری، نویسندگی و مجسمه‌سازی.
کار شخصی شما هرچه باشد، بخش زیادی از عمرتان صرف آن می‌شود و لازم است رها از استرس و با لذت و خوشی به آن بپردازید. راه اساسی داشتن زندگی طولانی، شاد و لذت‌بخش، دوری جستن از استرس است و بهترین شیوه دوری جستن از استرس نیز پرداختن به کارهایی است که به‌راستی از آن‌ها لذت می‌برید.
اگر از کارتان لذت نمی‌برید، دو راه پیش رو دارید: تغییر دادن آن یا تغییر دادن نگرشتان به آن.
چگونه می‌توانید کارتان را به‌گونه‌ای پیش ببرید که با لذت و خوشی بیشتری کار کنید؟
نخست باید با هدف‌گذاری‌های جدید، نگرشتان را به کارتان مثبت کنید و با دستیابی به آن اهداف، طعم لذت‌هایی تازه را بچشید و شور و انگیزه پیدا کنید.
درباره هدف‌ها و راه‌های جدید بیندیشید. خیلی‌ها جرأت نمی‌کنند در راهی تازه و متفاوت گام بگذارند، زیرا از شکست می‌هراسند و نمی‌دانند شکست واقعی همان، دست به کار نشدن و اقدام به عمل نکردن است. هیچ کاری تا شروع نشود به پایان نخواهد رسید و هیچ موفقیتی از آن ما نخواهد شد. همان‌گونه که هیچ نوزادی بدون باروری، هیچ جوجه‌ای بدون تخم‌گذاری و هیچ گیاهی بدون کاشتن بذر نمی‌تواند پدید آید، اگر نخستین گام را برندارید، به موفقیت دست نخواهید یافت و پیشاپیش شکست خواهید خورد.
اما همین‌که دست به کار شوید درخواهید یافت شکست معنایی ندارد و به همه چیز به چشم تجربه و درسی برای آموختن خواهید نگریست. توماس ادیسون در تلاش برای ساختن لامپ‌های روشنایی حبابی، هزاران بار ناکام ماند؛ اما وقتی همکارش از او پرسید: «چرا پس از این همه شکست، هنوز به تلاش ادامه می‌دهی؟»، در پاسخ گفت: «من هیچ شکستی نخورده‌ام، بلکه تاکنون پی برده‌ام هزاران چیز به درد ساختن لامپ‌های حبابی نمی‌خورد!»

برای این‌که نگاه بهتری به کارتان داشته باشید، خلاقیت و نوآوری بیشتری نشان دهید. خلاقیت، درپی جرقه‌های فکری خودجوشی پدید می‌آید که به کنترل شما درمی‌آید. ذهن خودآگاه می‌تواند به ذهن ناخودآگاه فرمان دهد و آن را به فرمان‌بری وادارد. اگر عبارت «من امروز بسیار خلاق خواهم بود» را در دلتان تکرار کنید، ضمیر ناخودآگاهتان را به تولید هرچه بیشتر خلاقیت واخواهید داشت.

همچنین با روی هم جمع کردن نوک سه‌انگشت نخست خود (تکنیک سه‌انگشتی) و تکرار عبارت‌های «من خلاق و خلاق‌تر می‌شوم» و «من بسیار خلاق هستم» می‌توانید تأثیر تلقین به ناخودآگاه را دوچندان کنید. نشان دادن خلاقیت بیشتر در کارهای شخصی، دورنمای شما را گسترده‌تر خواهد کرد و همچون پروانه‌ای که از پیله بیرون آمده است، به‌سوی هدف‌هایی بلند پروازانه، بال خواهید گشود.

اوج کاری که به آن سرگرم هستید چیست؟ در نهایت می‌خواهید به کجا برسید؟ این نقطه را ده برابر بزرگ‌تر کنید و رها از هرگونه شک و تردید و قید و بند دوباره درباره اوج کارتان بیندیشید. اگر مجسمه‌ساز باشید، شاید اوج کارتان این باشد که اثر هنری شما در جهان هستی بهترین شناخته شود و شما بهترین مجسمه‌ساز در این کهکشان و همه دنیا باشید. قوه تخیلتان را رها و آزاد بگذارید. مرزها را از میان بردارید و از چهارچوب‌های محلی، منطقه‌ای، ملی و بین‌المللی فراتر بروید. چه چیزهایی شما را از رسیدن به اوج باز می‌دارد؟ محدودیت‌هایتان کدامند؟

از خود بپرسید: «اگر در کارم محدودیتی نداشتم، اگر از منابع بی‌شمار برخوردار بودم و می‌توانستم با همه مردم دنیا ارتباط داشته باشم، کارم چگونه پیش می‌رفت و در نهایت به کجا می‌رسید؟» پاسخ این پرسش، هدف نهایی شما را از کاری که به آن سرگرم هستید، مشخص خواهد ساخت. اکنون که هدف نهایی کارتان مشخص شده است می‌توانید هدف‌های دلخواه خود را تعیین کنید.

پس از مشخص شدن نهایی‌ترین هدف کارتان، جایگاه کنونی‌تان را با آن مقایسه کنید. چقدر با آن فاصله دارید؟ روی یک برگ کاغذ هرمی بکشید و پایه آن را جایگاه کنونی و رأس آن را نهایی‌ترین هدف کارتان و آرمان خود در نظر بگیرید. البته هدف نهایی و آرمانی هرگز دست‌یافتنی نیست و تنها یک انگیزه است، زیرا هرچه جلوتر بروید، آرمان‌هایتان دگرگون خواهند شد. دانستن این‌که هدف

نهایی چیزی دست‌نیافتنی است، شما را واخواهد داشت هدف‌هایی تعیین کنید که دست‌یافتنی باشند. برای بالا رفتن از هرم، پله‌پله پیش بروید تا بتوانید پس از هر پله، پله بعدی را ببینید و آن را فتح کنید.

فرض کنید رسیدن به شماره هزار، هدف نهایی و آرمان شما باشد. این هزار می‌تواند شامل هزار واژه، هزار کالا، هزار خدمت، هزار شعر و هرچیز دیگری باشد که نمایانگر آرمان دست‌نیافتنی شماست. اگر جایگاه کنونی شما سه باشد، هدف آنی شما رسیدن به ده، سپس بیست، سی، چهل و سرانجام صد خواهد بود. هنگامی که به صد برسید، تلاش خواهید کرد به صدوبیست‌وپنج، صدوپنجاه، صدوهفتادوپنج و سپس به دویست، دویست‌وپنجاه، سیصد و بالاتر دست پیدا کنید. وقتی به سیصد برسید، دستیابی به هزار دیگر محال و نشدنی نخواهد بود.

با پیشرفت بیشتر و رسیدن به هفتصد و هشتصد، آرمان شما دگرگون خواهد شد، همان‌گونه که خود شما نیز دگرگون خواهید شد و دیگر همان کسی نخواهید بود که در شماره سه بودید. آن‌گاه رسیدن به پنج هزار یا ده هزار آرمان شما خواهد شد. آرمان‌ها هرچه باشند، راه رسیدن به آن‌ها با برداشتن گام‌هایی بلندتر از گام‌های پیشین آسان‌تر می‌شود. ساختمان بلندمرتبه زمانی آجری بیش نبود و رمان چندجلدی زمانی یک جمله ساده بود. برای کسی که کارش نویسندگی نیست، نوشتن رمان کاری بس دشوار و تصورناپذیر است اما او درباره نوشتن یک جمله چنین برداشتی ندارد. اگر نوشتن رمان آرمان باشد، نوشتن یک جمله آغاز کار است. اگر بنای ساختمان آرمان باشد، گذاشتن نخستین آجر آغاز کار است. اگر آغازی نباشد، پایانی در کار نخواهد بود و موفقیتی انتظار شما را نخواهد کشید.

اگر کاری را آغاز نمی‌کنید، دلیلش چیست؟ آیا به این سبب نیست که خیال‌پردازی درباره هدف خوشایندتر از خود هدف است؟ خیال‌پردازی نیازمند تلاش و کوشش نیست، آغاز کردن و دست به‌کار شدن نمی‌خواهد. خیال‌پردازی شکستی در پی ندارد، همان‌گونه که با موفقیتی نیز همراه نیست! اگر کار را از جایی آغاز نکنید، خیال‌پردازی محکم و استوار سر جای خود باقی خواهد ماند؛ اما همین که نخستین گام را بردارید، رویاهای شما به واقعیت خواهند پیوست.

آیا اندیشه‌های خیال‌پردازانه جلوی برداشتن نخستین گام را می‌گیرد و از انگیزه شما می‌کاهد؟ در این

باره بیندیشید.

چه چیزی می‌تواند برای برداشتن نخستین گام در شما انگیزه بیافریند؟ به کمک مقیاس دوقطبی درباره قطب مخالف پرانگیزگی بیندیشید. اگر بی‌انگیزگی شما در پی دست روی دست گذاشتن باشد، بسته به خود شماست که با واداشتن خودتان به حرکت، انگیزه بیافرینید. شناخت و آگاهی از هدف‌ها و ارزش‌ها و آرمان‌سازی و دستیابی به آن می‌تواند در شما انگیزه بیافریند.

یکی از مسائلی که بیشتر کارگزاران با آن روبه‌رو هستند، تصمیم‌گیری است. بیشتر مواقع، تصمیم‌های درست به تصمیم‌های نادرست بسیار نزدیک‌اند اما بی‌گمان، تنها تصمیم نادرست، همان تصمیم نگرفتن است. وقتی تصمیمی که می‌خواهید بگیرید تأثیری در آرمان شما نخواهد گذاشت، آن تصمیم خودبه‌خود چه ارزش و اعتباری می‌تواند داشته باشد؟!

تصمیم‌گیری سریع را تبدیل به عادت کنید تا از نیروی پرقدرت آن برای رسیدن به اوج بهره‌مند شوید.

روزی از روزها، در یکی از شرکت‌های صنعتی، مدیری توانمند کار می‌کرد که آوازه «تصمیم‌گیرنده‌ی سریع» را با خود یدک می‌کشید. هرگاه یکی از کارمندان شرکت نزد مدیر می‌آمد و مسئله‌ای را با او در میان می‌گذاشت، او درحالی‌که یک دستش را در جیب شلوارش می‌گذاشت و دست دیگرش را زیر چانه، نگاهش را به سقف می‌دوخت، کمی به فکر فرومی‌رفت و سپس خیلی سریع و قاطع، نظر خود را اعلام می‌کرد. کارمندان از این همه خودباوری رئیسشان شگفت‌زده بودند و او را می‌ستودند.

با تصمیم‌گیری‌ها و چاره‌جویی‌های سریع مدیر، شرکت پیشرفت‌های چشمگیری کرد. داستان‌های بسیاری درباره توانایی مرموز تصمیم‌گیری سریع و درست مدیر نقل می‌شد و حتی برخی آن را به نیروهای فراطبیعی نسبت می‌دادند. یک روز رئیس بخش فروش نزد مدیر آمد و از او خواست نظرش را درباره طرحی بگوید. مدیر، پس از بررسی طرح و چند پرسش، کمی فکر کرد و گفت: «طرح خوبی است، آن را به اجرا بگذارید.» روزی دیگر از مدیر درباره سالن غذاخوری پرسش شد و پیشنهاد گردید به جایی دیگر منتقل شود. اما مدیر پس از طرح چند پرسش گفت: «سالن در همان جایی که هست بماند.»

تصمیم‌گیری سریع، قاطع و بدون درنگ، و همیشه پاسخ سریع و صریح دادن، از ویژگی‌های برجسته

مدیر توانمند ما بود که دیگر مدیران به آن غبطه می‌خوردند. سال‌ها گذشت و آن شرکت با مدیریت آن مدیر پیشرفت‌های زیادی کرد تا این‌که زمان بازنشستگی او فرا رسید. مدیر جانشین که از توانایی‌های مدیر پیشین اطلاع داشت، از او خواست رمز و رازش را با او در میان بگذارد. مدیر قدیمی به او گفت: «راز کار من لوبیاست!» مدیر جدید که پاک گیج شده بود، از او خواست واضح‌تر سخن بگوید. مدیر قدیمی چند دانه لوبیا از جیبش بیرون آورد و پس از این‌که آن‌ها را این دست و آن دست کرد و دوباره در جیبش نهاد، گفت: «سال‌ها پیش من پی بردم اگر تصمیم‌گیری درباره مسئله‌ای را عقب بیندازی، آن مسئله بدتر و دشوارتر می‌شود؛ این بود که روشی برای تصمیم‌گیری سریع ابداع کردم. یک مشت لوبیا در جیبم گذاشتم و هرگاه ناچار می‌شدم به پرسشی پاسخ بلی یا نه بدهم، چند تا از لوبیاها را برمی‌داشتم و در جیبم آن‌ها را می‌شمردم. اگر مجموع لوبیاها فرد بود، پاسخ منفی، و اگر زوج بود، پاسخ مثبت می‌دادم!»

مدیر توانمند ادامه داد: «فرقی نمی‌کرد پاسخ من مثبت باشد یا منفی، بلکه مهم این بود که تصمیم‌گیری به تعویق نیفتد. البته تصمیمات من گاهی نادرست از آب در می‌آمد و این گریزناپذیر بود؛ اما درست یا نادرست، من تصمیم‌های سریع می‌گرفتم تا بتوانم انرژی‌ام را صرف چیزهایی بکنم که به‌راستی اهمیت داشتند.»

در پایان داستان، مدیر جدید با یک مشت لوبیا در جیبش، پست مدیریت را از مدیر توانمند تحویل گرفت!

بخش هفتم: تغییر و دگرگونی

فصل بیست‌وهفتم: دشواری‌های تغییر کردن

گاهی در زندگی در برابر تغییراتی قرار می‌گیریم که نمی‌دانیم آیا به آن‌ها تن دهیم یا نه؛ این تغییرات بسیار سرنوشت‌سازند و هر تصمیمی درباره آن‌ها بگیریم در آینده ما و دیگران ـ چه کسانی که می‌شناسیم و چه کسانی که نمی‌شناسیم ـ تأثیرگذار خواهد بود. باید بدانیم آیا تن دادن به تغییرات به سود ما خواهد بود یا نه، چون اگر دست روی دست بگذاریم و کاری نکنیم، آن‌ها باز آینده ما را تحت تأثیر قرار خواهند داد.

اگر دست روی دست بگذاریم، اوضاع همان‌گونه که هست خواهد ماند. در این باره بیندیشید.آیا می‌خواهید اوضاع همان‌گونه که هست بماند؟ به اوضاع کنونی با دو نگاه مثبت و منفی بنگرید.

نخست تصور کنید زندگی شما به روال گذشته پیش می‌رود اما شما شرایط را پذیرفته‌اید و به چیزهایی که زندگی‌تان را نابسامان می‌کند با نگاهی مثبت می‌نگرید؛ اگر به تغییر تن ندهید، اوضاع چگونه پیش خواهد رفت و دستاوردهای مثبت آن چه خواهد بود؟

در گام بعد، به جنبه‌های منفی چیزهایی بنگرید که زندگی شما را نابسامان می‌کند. اگر زندگی شما به همین روال پیش برود، پیامدهای منفی آن چه خواهد بود؟

اکنون به هنگامی برگردید که مشکلاتی که در پی یافتن راه‌حلی برای آن‌ها هستید نخستین بار پدیدار شدند. آیا نگرش شما در آن هنگام متفاوت بود؟ آیا چیزهایی که در گذشته زندگی شما را نابسامان کرده بودند، اکنون نیز نگرانتان می‌کنند؟ آیا اکنون خودتان را تغییر داده‌اید؟

تغییر، نشانه‌ی رشد و پختگی است. اگر در مقایسه با گذشته تغییر کرده باشید، در برابر شرایط کنونی رشدیافته‌تر و پخته‌تر خواهید بود. در خیالتان به آینده سفر کنید و ببینید شرایط تازه چگونه خواهد بود. آیا شما و دلبندانتان از این شرایط خوشحال و خشنود خواهید بود؟

تغییر یعنی برپاکردن الگوهایی تازه و در هم شکستن الگوهای کهنه. الگوهای تثبیت‌شده یا عادت‌ها ـ حتی اگر پیامدهایی ناگوار داشته باشند ـ با آسایش و راحتی همراهند، چون با آن‌ها آشناییم. ما به‌سادگی به آسایش و راحتی دل می‌بندیم. افزون بر آن، حس آشنایی امنیت‌بخش است، زیرا احساس بیگانگی و ترس را از ما دور می‌کند.

تکرار هر کاری، به آشنایی با آن می‌انجامد و هرگاه کاری را که با آن آشناییم انجام دهیم، روزمره می‌شود. روزمرگی خوشایند ماست، زیرا می‌دانیم چه در پیش است.

کودکان که پیوسته در حال تغییر و رشدند همیشه به چیزهای آشنا نیاز دارند. بزرگسالان نیز همین گونه‌اند اما چیزهای آشنای ایشان به‌کلی متفاوت است. دل کندن کودکان از چیزهای آشنا نیازمند رشد بیشتر و بلوغ است. پیش از آن، هر تلاشی برای دور کردن آنان از چیزهای آشنا به آشفتگی خواهد انجامید. فرقی نمی‌کند آن چیز آشنا کثیف باشد یا بدبو، خراب و ناقص. در هر حال آن آشناست و هرچیز آشنایی آسایش‌بخش است. اگر بگذاریم کودک به آن درجه از رشد برسد که خودش از چیزهای آشنا دل بکند، شاهد تغییر و تحولی سودمند در زندگی او خواهیم بود.

همه ما حاشیه امنی برای خود داریم. ترس از دل کندن از چیزهای آشنا و فراتر رفتن از حاشیه‌های امن، ما را به روزمرگی‌هایی وامی‌دارد که از نگاه دیگران پذیرفتنی نیست. دیگران چون نمی‌دانند تجربه‌های ناگوار ما از روی احساس امنیت است، به نتیجه‌هایی نادرست می‌رسند. این ناآگاهی باعث می‌شود دیگران از آنچه به‌راستی می‌گذرد خبردار نباشند. شاید خود ما هم ندانیم همه این کارها را برای احساس امنیت انجام می‌دهیم.

بیشتر ما پیروزی یا شکستمان را به نیروهای بیرونی نسبت می‌دهیم. اگر احساس کنیم کنترل این نیروها از دست ما خارج است، تن دادن به تغییر حکم قمار را برای ما خواهد داشت و از آنجا که دوست نداریم امنیت چیزهای آشنا را به قمار بگذاریم، بدون تغییر در همان جای امن و آسوده همیشگی می‌مانیم.

نگرانی درباره اشتباهاتی که در گذشته کرده‌ایم و متمرکز بودن بر آن‌ها، کاری بیهوده است. اگر ما همان آدم با همان میزان آگاهی باشیم، دوباره همان کاری را خواهیم کرد که در گذشته کردیم. این‌که اکنون آن کار را اشتباه می‌دانیم، نشان می‌دهد آگاه‌تر و پخته‌تر شده‌ایم و همان آدمی نیستیم که در گذشته بودیم.

به همه چیز با نگاه نشانه و راهنمای مسیرهای بهتر بنگرید، نه با نگاه اشتباه و خطا. همه چیز تجربه است و اشتباهات کارهایی هستند که برای شما سودمند نبوده‌اند و تنها راه شناسایی چیزهای

سودمند دست به عمل زدن است. اگر کاری سودمند نیست، از انجام دادن دوباره آن پرهیز کنید و تا هنگام یافتن آنچه به حال شما سومند است به راه خود ادامه دهید. مهم، پشتکار و پیگیری شماست.
برای این‌که تغییر را عاملی لازم برای رشد و سودمند به‌شمار آورید، لازم است به آن با نگاه تجربه‌ای مثبت بنگرید. این کار را با شل و رها کردن ماهیچه‌های بدن و تصویرسازی ذهنی دستاوردهای مثبت آغاز کنید.
همین الان دست به‌کار شوید. کاری انجام دهید و از آن لذت ببرید. آینده را به حال خود رها کنید و بگذارید لحظات سپری شوند. از خود آن کار لذت ببرید. اکنون بدنتان را رها و آرمیده کنید. هرگاه آرام و رها باشید، انرژی‌های بدن شما هماهنگ با هم و به‌گونه‌ای درست روان می‌شوند. آرامش و رهایی دلهره و اضطراب را نابود می‌کند. دلهره و اضطراب، شکلی از ترس و نگرانی درباره آینده است. اگر آینده را روشن و مثبت ببینید، ترس از آن بی‌معنا می‌شود. ترس از تغییر ریشه در پیش‌بینی رویدادی بد در آینده است.
اگر از آینده بترسید، رویدادهای گذشته برایتان آرامش‌بخش می‌شود. کهن‌سالان آینده را تیره و تار و ترسناک می‌بینند و هرگونه تغییری را ناخوشایند احساس می‌کنند. از این رو، برای احساس امنیت به گذشته روی می‌آورند. برعکس، جوانان با آغوشی باز به پیشواز آینده می‌روند.
تغییر، به رشد و بالندگی می‌انجامد و بدون تن دادن به تغییر، نگاه شما گسترده‌تر و آگاهی‌تان افزون‌تر نخواهد شد. تغییر، از زندگی انسان جداناپذیر است و پرهیز از تغییر، پرهیز از زندگی است.
اگر تن دادن به تغییر را گامی به سوی هدف به‌شمار آورید، هرگونه تغییری برایتان لذت‌بخش می‌شود، آینده را روشن‌تر می‌بینید و شور و انگیزه پیدا می‌کنید. آن‌گاه تغییر، به روند طبیعی زندگی و به چیزی تبدیل می‌شود که با نگاهی مثبت انتظارش را می‌کشید.
برای این‌که چنین نگرشی به تغییر داشته باشید و آن را مایه رشد و بالندگی بدانید، تنها کاری که می‌ماند کمک گرفتن از متد سیلواست.
به سطح آلفا بروید و تصاویر ذهنی مثبتی از تغییرات بسازید. به کمک تکنیک تصاویر ذهنی طلایی، کیفیت تصاویر را افزایش دهید. ببینید همه چیز به دلخواه شما پیش رفته است و پیرامون تصاویر، قابی

سفیدرنگ قرار دهید. با این کار، ناآشناها آشنا خواهند شد و آن‌گاه تغییر به روند طبیعی زندگی و به چیزی تبدیل می‌شود که با نگاهی مثبت انتظارش را می‌کشید. باور کنید چنین خواهد شد تا چنین شود.

پایان

دستان شفابخش

«دستان شفابخش»، عنوان کتابی دیگر از «خوزه سیلوا» است که انتشارات نسل نواندیش آن را روانه بازار کرده و ظرف مدتی کوتاه ده‌ها بار تجدید چاپ شده است تا آنجا که یکی از پرفروش‌ترین کتاب‌های این انتشارات به‌شمار می‌رود.

بخش‌هایی از این کتاب را با هم بخوانیم:

«از این پس دیگر بیمار نخواهیم شد. دیگر به علت بیماری جانمان را از دست نخواهیم داد. همیشه تندرست خواهیم بود و تنها به مرگ طبیعی از دنیا خواهیم رفت.

در این کتاب شگفت‌انگیز و ساختارشکن، خوزه سیلوا همه آنچه را که از سال ۱۹۴۴ تاکنون طی پژوهش‌های راه‌گشای خود درباره ریشه روانی بیماری‌های جسمانی آموخته است برای ما آشکار می‌سازد. شما خوانندگان، در این کتاب با سرگذشت کسانی آشنا خواهید شد که سال‌ها بیمار بوده‌اند اما با بهره‌گیری از نیروی ذهن خویش و به‌کارگیری شیوه‌هایی که در این کتاب آموزش داده شده است، خود را درمان کرده‌اند. همچنین ماجراهای واقعی زندگی کسانی را خواهید خواند که به کمک شیوه کمک‌های اولیه متد سیلوا موفق شده‌اند از حوادث و سوانح جان سالم به در برند.

مهم‌تر از آن، شما راه‌های پیشگیری از بیماری‌ها و حتی حوادث ناگوار را در زندگی خود خواهید آموخت و در پی آن، زندگی‌تان سرشار از تندرستی، آسایش و شادمانی خواهد شد و خواهید توانست دلبندانتان را نیز در این راه با خود همراه کنید.

آیا چنین کاری به‌راستی شدنی است؟

از سال ۱۹۶۶ تاکنون، میلیون‌ها تن روش‌های پرورش و کنترل ذهن سیلوا را آموخته و در زندگی خود به‌کار بسته‌اند. آنان بارها و بارها به خوزه سیلوا گفته‌اند:

از این‌که راه زندگی سعادت‌آمیز را به ما نشان دادی از تو سپاسگزاریم!

شما می‌توانید با خواندن این کتاب و دنبال کردن آموزش‌های گام به گام آن، زندگی خود را از این رو به آن رو کنید.

تکنیک‌های شفابخشی متد سیلوا (که در کتاب دستان شفابخش آموزش داده شده‌اند) در نگاه

نخست چنان ساده می‌نمایند که آدمی در کارساز بودنشان به شک می‌افتد اما دستاوردهای شگفت‌انگیز و سودمندی‌های بی‌شمار آن حتی بدگمان‌ترین کسان را نیز قانع می‌سازد. با به‌کارگیری شیوه‌های ساده متد سیلوا و دستیابی سریع به نتایج دلخواه، در شگفت خواهید شد که چرا همه این شیوه‌ها را به‌کار نمی‌برند.

روز موعود فرا رسیده است! امروز روز آغاز کمک گرفتن از متد سیلوا برای رسیدن به خوشبختی و همراه کردن زندگی خود و دلبندانتان با تندرستی و شادمانی است.

با فراگیری متد سیلوا، نه تنها همیشه سالم و تندرست خواهید بود، بلکه از توانایی روشن‌بینی، خلاقیت، تیزهوشی، توانایی حل مسائل و شفابخشی دیگران از راه دور، به میزانی چشمگیر بهره‌مند خواهید شد.

هر کس که متد سیلوا را آموزش ببیند؛ دیگر از سردرد، میگرن، درد کمر، درد نقرس، آرتریت، درد پا، دردهای قاعدگی، زخم معده، پوکی استخوان، سنگ کلیه، هپاتیت، آسم، افسردگی، فلج نیمه بدن، دیابت، بیماری‌های کبد، بیماری‌های قلبی، رماتیسم، سرطان و دیگر دردها و بیماری‌ها در رنج نخواهد بود و خواهد توانست خود و دیگران را شفا دهد.

شاید تصور کنید شفا دادن دیگران کاری است مشکل؛ اما این‌گونه نیست، بلکه شفا دادن دیگران به‌سادگی و به سرعت انجام می‌گیرد؛ یعنی تنها سه دقیقه کافی است تا کسی را که دوست دارید، از راه دور شفا بخشید. شما با خواندن این کتاب می‌توانید انرژی‌های شفابخش خود را رها سازید، خود و دیگران را شفا دهید و شاهد دستاوردهایی معجزه‌گونه باشید.»

شما هم اگر می‌خواهید دستانی معجزه‌گر و شفابخش داشته باشید و آموزش سریع شفابخشی از راه دور را بیاموزید، فرصت خواندن کتاب دستان شفابخش را از دست ندهید.

در زیر سه نمونه از شفا دادن بیماران به دست دانش‌آموختگان متد سیلوا به نقل از کتاب بازگو شده است:

۱. خانمی دچار سرطان پیشرفته که واپسین روزهای زندگی خود را می‌گذراند، به‌دست یکی از دانش‌آموختگان متد سیلوا از فاصله نه هزار کیلومتری شفا داده شد.

۲. دختر جوانی که پای چپش فلج بود درست سه دقیقه پس از اجرای تکنیک‌های شفابخشی سیلوا سلامت خود را بازیافت.

۳. چند سال پیش یکی از دوستان خوزه سیلوا به او خبر داد که برادرش در بیمارستان در بستر مرگ است، زیرا هر دو کلیه او از کار افتاده بودند. آن روزها بیمارستان‌های اندکی دستگاه دیالیز داشتند و چون تنها دستگاه دیالیز آن بیمارستان در اختیار بیمار دیگری بود، بیمار به دلیل افزایش اوره خون از حال رفته بود.

خوزه سیلوا بی‌درنگ به سوی بیمارستان حرکت کرد و همین که به بالین بیمار رسید روش‌های شفابخشی خود را به اجرا گذاشت. بیمار ناگهان به هوش آمد و مانند خوابگردها به خوزه سیلوا خیره شد. دو ساعت بعد کلیه‌های بیمار دوباره به‌کار افتادند و مسمومیت او از بین رفت. شکر خدا تا به امروز نیز کلیه‌های او به کارشان ادامه می‌دهند.

خواندن کتاب «دستان شفابخش» را به شما پیشنهاد می‌کنیم.

یادداشت‌ها

[۱←]

. براي درک بهتر مطالب اين فصل مطالعه کتاب دستان شفابخش از همين نويسنده، مترجم و ناشر پيشنهاد می‌شود.

[۲←]

EEG .

[۳←]

Rapid Eye Movement: حرکت سريع چشم.

[۴←]

. نگرش يعنی مجموعه ديدگاه‌ها، نظرها، ارزش‌ها و باورهای هرکس.

[۵←]

Hermes Trismegistus .

[۶←]

Mentatism .

[۷←]

Correspondence .

[۸←]

Vibration .

[۹←]

Polarity .

[۱۰←]

Rhythm .

[←۱۱]

Cause and Effect .

[←۱۲]

Gender .

[←۱۳]

Ego .

[←۱۴]

. به رفتارهای خودجوش انسان کنش گفته مي‌شود؛ اما واکنش، عکس‌العمل انسان در برابر محرک‌های بیرونی خارجي است ـ م

[←۱۵]

Center Stage .

[←۱۶]

Trenton .

[←۱۷]

Hessian .

[←۱۸]

Wolf Messing .

[←۱۹]

Lavrenti Beria .

[←۲۰]

. بستني همراه با شربت.